

Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права

Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

Кваліфікаційна робота бакалавра

на тему:

**«Фактори та резерви зростання прибутку підприємства»
(на матеріалах ТОВ «ВП «Діагональ»)**

Виконав: здобувач першого рівня вищої
освіти, групи 401-ЕП

Спеціальності 076 «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»

Товма В.Ю.

Керівник: Васюта В.Б.

Рецензент: Скриль В. В.

Полтава – 2023 р.

Консультанти:

З кафедри економіки, підприємництва та маркетингу
(охорона праці)

28.05.2023 р. _____ Василюта В.Б.

Здобувач 16.06.2023 р. _____ Товма В.Ю

Керівник роботи 16.06.2023 р. _____ Василюта В.Б.

Нормоконтроль 16.06.2023 р. _____ Василюта В.Б.

Допустити до захисту

Завідувачка кафедри 16.06.2023 р. _____ М.Б. Чижевська

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(повне найменування вищого навчального закладу)

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки управління та права
Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу
ступінь вищої освіти «бакалавр»

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о.завідувача кафедри економіки,
підприємництва та маркетингу

М.Б. Чижевська
«17» квітня 2023 року

ЗАВДАННЯ НА ВИПУСКНУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА

Товма Віталій Юрійович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Фактори та резерви зростання прибутку підприємства (на матеріалах ТОВ «Виробниче підприємство „ДІАГОНАЛЬ”)

керівник роботи Васюта В.Б., к.т.н., доцент
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від “20” березня 2023 року №236-фа

2. Строк подання здобувачем роботи 23.06.2023 р.

3. Вихідні дані до роботи Законодавство України, навчальна, наукова, довідкова та методична література, фахові періодичні видання, інформаційні ресурси, установчі документи підприємства, фінансова, оперативна та статистична звітність підприємства

4. Зміст випускної кваліфікаційної роботи бакалавра (перелік питань, які потрібно розробити) Розділ 1. Теоретичні аспекти зростання прибутку підприємства

Розділ 2. Організаційно-економічна характеристика господарської діяльності підприємства ТОВ «Виробниче підприємство „Діагональ”

Розділ 3. Розроблення заходів щодо підвищення прибутку ТОВ «ВТ» „Діагональ”

5. Перелік графічного матеріалу:

Ілюстративний матеріал у кількості 15 аркушів представлений у

Додатку Д

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Докр. і прац.	к.т.н. доц. Васюта В.Б.	20.05.23	20.05.23

7. Дата видачі завдання 17.04.2023

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Теоретична частина	17.04–07.05.23	
2	Аналітична частина	08.05–28.05.23	
3	Проектна частина. Виготовлення ілюстративного матеріалу, перевірка на плагіат	29.05–18.06.23	
4	Рецензування та підготовка до захисту	19.06–25.06.23	
5	Захист випускної роботи бакалавра	26.06–02.07.23	

Здобувач


(підпис)

Товма В.Ю.
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи


(підпис)

Васюта В.Б.
(прізвище та ініціали)

Примітки:

55. Форму призначено для видачі завдання студенту на виконання дипломного проекту (роботи) і контролю за ходом роботи з боку кафедри (циклової комісії) і декана факультету (завідувача відділення).
56. Розробляється керівником дипломного проекту (роботи). Видається кафедрою (цикловою комісією).
57. Формат бланка А4 (210 × 297 мм), 2 сторінки.

РЕФЕРАТ

Товма В.Ю. «Фактори та резерви зростання прибутку підприємства (на матеріалах ТОВ «ВП «Діагональ»)). Машинопис. Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього рівня бакалавр зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2023.

Робота містить 131 сторінок, 8 таблиць, 12 рисунків, 75 найменувань використаної літератури, 5 додатки.

Мета дослідження полягає у розробленні заходів для збільшення прибутку будівельного підприємства ТОВ «Виробниче підприємство «Діагональ»

У даному дослідженні об'єктом є прибуток та господарська діяльність будівельного підприємства ТОВ «ВП «Діагональ».

Предметом дослідження є фактори та резерви зростання прибутку. З Підприємство діє в сучасних умовах постійних змін, що ставить перед ним завдання забезпечення стійкого зростання та отримання високих фінансових результатів. Для досягнення цих цілей підприємство використовує різноманітні резерви та фактори, які дозволяють зробити бізнес більш ефективним та прибутковим.

Дані результати будуть використані для формування заходів щодо підвищення прибутку підприємства.

Ключові слова: прибуток підприємства, фінансові результати, резерви та фактори, аналіз прибутковості.

ABSTRACT

Tovma V.Y. "Factors and reserves of enterprise profit growth (based on the materials of LLC "Production Enterprise "Diagonal")". Machine-typed. Qualification work for the bachelor's degree in specialty 076 "Entrepreneurship, Trade and Exchange Activities." - Poltava: National University "Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic", 2023.

The work contains 131 pages, 8 tables, 12 figures, 75 references, 5 appendices.

The purpose of the study is to develop measures to increase the profit of the construction company LLC "Production Enterprise "Diagonal".

In this study, the object is the profit and economic activity of the construction company LLC "Production Enterprise "Diagonal".

The subject of the study is the factors and reserves of profit growth. The company operates in the current conditions of constant change, which sets it the task of ensuring sustainable growth and obtaining high financial results. To achieve these goals, the company uses a variety of reserves and factors that make the business more efficient and profitable.

These results will be used to formulate measures to increase the company's profit.

Keywords: enterprise profit, financial results, reserves and factors, profitability analysis.

ЗМІСТ

Вступ.....	6
Розділ 1. Теоретичні аспекти зростання прибутку підприємства.....	8
1.1. Економічна сутність прибутку, джерела його формування.....	8
1.2. Фактори та резерви зростання прибутку підприємства.....	17
1.3. Методика аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів зростання прибутку підприємства.....	19
Розділ 2. Організаційно-економічна характеристика господарської діяльності підприємства ТОВ «Виробниче підприємство «Діагональ»	33
2.1. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі	33
2.2. Організаційно-правові основи функціонування підприємства.....	36
2.3. Аналіз економічних та фінансових показників діяльності підприємства ТОВ «Виробниче підприємство Діагональ».....	39
2.4. Стан охорони праці на підприємстві.....	47
Розділ 3. Розроблення заходів щодо підвищення прибутку ТОВ «ВП «Діагональ».....	56
3.1. Аналіз прибутковості підприємства.....	56
3.2. Фактори та резерви зростання прибутку будівельного підприємства.....	59
Висновки та пропозиції.....	77
Глосарій.....	80
Список використаних джерел.....	85
Додаток А. Фінансова та статистична звітність за 2019 рік.....	93
Додаток Б. Фінансова та статистична звітність за 2020 рік.....	100
Додаток В. Фінансова та статистична звітність за 2021 рік.....	107
Додаток Г. Структура.....	114
Додаток Д. Ілюстративний матеріал.....	116

ВСТУП

Актуальність обраної теми полягає в тому, що прибутковість підприємств має велике значення для розвитку економіки будь-якої країни. Прибуток є стимулом для активізації господарської діяльності суб'єктів господарювання та відповідає інтересам держави.

Прибуток є узагальнюючим показником ефективності діяльності підприємства, а його розмір залежить від різних факторів. Оцінювання прибутковості будівельних підприємств має важливе значення для пошуку джерел фінансування. Аналіз факторів, що впливають на розмір прибутку, є важливим етапом у складанні перспектив на майбутнє.

Підвищення якості продукції, товарів, робіт і послуг є основним фактором у формуванні величини прибутку, оскільки вона залежить від попиту на продукцію та послуги, які надає підприємство.

Постійний пошук резервів зростання прибутку в окремих сферах діяльності, враховуючи сильні та слабкі сторони підприємства, сприятиме збільшенню чистого прибутку в майбутньому. Будь-який суб'єкт господарювання зацікавлений у стабільній роботі підприємства, його розвитку та прибутковості, що можливо лише завдяки отриманню прибутку та ефективному його використанню. Тому аналіз формування, розподілу та використання прибутку підприємства є важливим. Саме тому обрана тема кваліфікаційної роботи бакалавра є актуальною у сучасних умовах господарювання.

Мета дослідження полягає у розробленні заходів для збільшення прибутку будівельного підприємства ТОВ «Виробниче підприємство «Діагональ»

У даному дослідженні об'єктом є прибуток та господарська діяльність будівельного підприємства ТОВ «ВП «Діагональ».

Предметом дослідження є фактори та резерви зростання прибутку. З метою досягнення поставленої мети, у роботі необхідно вирішити наступні завдання:

- розглянути теоретичні та методичні засади формування та збільшення прибутку підприємства;
- з'ясувати економічну сутність прибутку та джерела його формування;
- розглянути класифікацію факторів та резервів зростання;
- вивчити існуючі методичні підходи до аналізу прибутку підприємства;
- проаналізувати стан та перспективи розвитку будівельного бізнесу в Україні;
- розглянути організаційно-правові основи діяльності підприємства;
- здійснити аналіз основних економічних та фінансових показників діяльності будівельного підприємства ТОВ «ВП «Діагональ»;
- проаналізувати стан охорони праці на підприємстві;
- здійснити аналіз прибутковості підприємства та виявити фактори та резерви зростання прибутку.

Розробити та запропонувати основні заходи для підвищення прибутку. Дослідження, проведені в даній роботі, висновки та пропозиції, ґрунтуються на практичному аналізі роботи будівельного підприємства ТОВ «ВП «Діагональ» і можуть бути запропоновані для впровадження на даному підприємстві.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна сутність прибутку, джерела його формування

Прибуток, як економічний показник, дозволяє поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, як господарюючого суб'єкта, робітників та власників підприємства[6]. Вирішення цих завдань пов'язане з пропорціями в розподілі та використанні прибутку.

Об'єктом економічних інтересів держави є частина прибутку, яка виплачується у виді податків та обов'язкових платежів. Економічний інтерес прибутків з точки зору підприємства - це прибуток, що залишається в його розпорядженні і використовується для вирішення виробничих та соціальних завдань розвитку[11].

Слід зазначити, що в економічній літературі існують різні погляди на концепцію прибутку, і немає загальноприйнятого уявлення про його джерело. За марксистською політичною економією, прибуток розглядається як перетворена форма додаткової вартості, яка виникає в результаті неоплаченої праці найманих працівників у сфері матеріального виробництва[4]. Прибуток вважається перетвореною формою, оскільки він маскує справжнє джерело свого походження, створюючи враження, що він виникає не лише внаслідок праці найманих робітників, але й завдяки вкладу усіх засобів виробництва.

Сучасні зарубіжні економічні теорії найчастіше пов'язують прибуток з капіталом і розглядають його як винагороду за підприємницьку діяльність або компенсацію за ризик та невизначеність, пов'язані з підприємницькою діяльністю[5]. Слід відзначити, що в рамках ринкової економіки найбільш точними є концепції, які пояснюють джерело прибутку через виробництво додаткового продукту. Саме додатковий продукт є матеріальною основою для прибутку. Таким чином, прибуток є грошовою формою вартості додаткового

продукту. При продажу товару вартість додаткового продукту, яка втілена в ньому, реалізується як надлишок над витратами виробництва, що й утворює прибуток підприємства. При цьому прибуток обчислюється як співвідношення цього надлишку до загальної вартості вкладеного капіталу. Хоча цей надлишок вартості товару над витратами його виробництва виникає у безпосередньому процесі виробництва, він реалізується у процесі обігу, тобто прибуток виступає як реалізований надлишок вартості. Варто зазначити, що прибуток формується через ціни, за якими реалізуються товари, і впливає на нього ринкова кон'юнктура, але він є грошовою формою доходу від вже реалізованих товарів. Таким чином, підприємство отримує прибуток після того, як втілена в товарі вартість буде реалізована та перетворена на гроші. Тому може виникати враження, що прибуток виникає саме у процесі обігу (реалізації товару). Однак в сфері обігу прибуток не може виникнути; він виникає лише у безпосередньому виробництві товару[4].

Економічний інтерес робітників підприємства пов'язаний з розміром прибутку, який буде спрямовано на матеріальне заохочення, соціальні виплати, соціальний розвиток. Власника підприємства цікавить розмір прибутку, який направляється на виплату дивідендів та на виробничий розвиток підприємства.

Прибуток відображає різні аспекти діяльності підприємства і є якісним показником. Він відображає зміну обсягу товарообігу, дохід підприємства, рівень використання ресурсів і витрати обертання. В цьому контексті, прибуток є синтезом всіх аспектів підприємницької діяльності. Одна з тісних зв'язків економічних категорій полягає між прибутком і конкурентоспроможністю підприємства [2].

Прибуток є важливим критерієм, який забезпечує конкурентоспроможність підприємства. Це впливає на реалізацію різних програм розвитку, оскільки прибуток надає можливість підприємству розширити виробництво та виробничі потужності. Це, у свою чергу, призводить до значного зменшення витрат на виробничий процес (часу та грошових ресурсів) та покращення якості продукції [1].

Для оцінки величини прибутку, в залежності від функцій, які вони виконують та в процесі управління прибутком, існують певні його види. Відповідно до класифікаційних ознак є такі видів прибутку [40] (табл.1.1).

Таблиця 1.1 – Класифікація видів прибутку підприємства

Класифікаційна ознака	Види прибутку підприємства
Від виду діяльності	Прибуток від торговельної діяльності прибуток від інших видів діяльності прибуток від реалізації майна прибуток від позареалізаційних операцій.
Від порядку визначення	Балансовий прибуток оподаткований прибуток чистий прибуток.
Від методики оцінки	Номінальний прибуток реальний прибуток.
Від мети визначення	Бухгалтерський прибуток економічний прибуток.
Від розмірів	Мінімальний прибуток цільовий прибуток максимальний прибуток.

Прибуток є ключовим поняттям в економічній діяльності підприємства і відображає різницю між доходами та витратами за певний період часу. Економічною сутністю прибутку є чистий фінансовий результат діяльності підприємства, який відображає ефективність його функціонування та здатність до збільшення капіталу [3].

Прибуток характеризує ефективність господарювання за всіма напрямками його діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, інвестиційної, фінансової [40]. Прибуток становить основу економічного розвитку підприємства і зміцнює його фінансовий стан та фінансові відносини з партнерами.

Сутність прибутку як економічної категорії розкривається через функції, які він виконує у господарській діяльності. Основні з них такі: облікова, розподільча, стимулююча (рис 1.1).

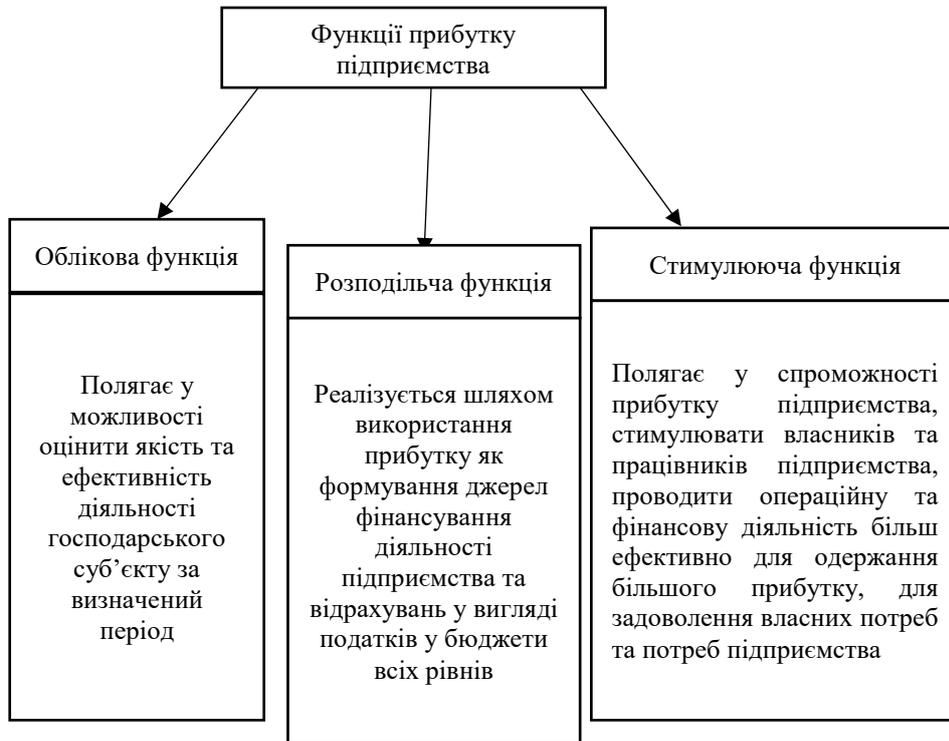


Рисунок 1.1 – Функції прибутку підприємства

Фактори які впливають на величину прибутку:

Екстенсивні – відображають об'єм вироблених ресурсів, їх використання в часі, а також не продуктивне використання цих ресурсів (зміна кількості працівників, зміна тривалості робочого дня).

Інтенсивні – відображають ефективне використання ресурсів (підвищення кваліфікації працівників, продуктивність обладнання)[7].

Залежно від характеру діяльності, з якої отриманий прибуток, він може бути класифікований на наступні види:

- балансовий прибуток – це кінцевий результат всіх видів діяльності;
- прибуток, доступний підприємству – це різниця між балансовим прибутком та податком на прибуток;
- чистий прибуток – це різниця між прибутком, доступним підприємству, та штрафними санкціями, які накладаються на підприємство [3].

Працівники розуміють, що прибуткова діяльність підприємства є запорукою їх стабільності: вчасного отримання заробітної плати, отримання додаткових виплат (надбавок, премій тощо). Одним із важливих факторів

зростання прибутку підприємства є його працівники (трудові ресурси) . Саме від них залежать обсяги випущеної продукції, її якість, сучасність та доцільність, а також обсяги реалізованої продукції. Падіння обсягів виробництва за сучасних економічних умов, беручи до уваги низки протидіючих чинників, як, наприклад, підвищення цін, неодмінно веде до скорочення обсягу прибутку. Звідси висновок про необхідність вжити невідкладних заходів із забезпечення зростання обсягу виробництва з урахуванням технічного його відновлення і підвищення ефективності виробництва. Натомість, вдосконалення розрахунково платіжних відносин між підприємствами сприятиме поліпшенню умов реалізації продукції, отже, зростанню прибутку.

Облікова функція прибутку полягає в тому, що він необхідний елемент ціни товару [11]. Отже, як і ціна, прибуток є засобом обліку суспільно необхідних витрат праці, що потрібні для забезпечення розширеного відтворення. Саме такий облік дає змогу визначити оцінку ефективності господарської діяльності підприємства. Тобто, прибуток є економічним показником оцінки господарської діяльності підприємницьких структур.

Розподільча функція прибутку полягає в тому, що через прибуток здійснюється регулювання розподілу ресурсів і доходів між суб'єктами господарської діяльності та галузями економіки.

Стимулююча функція прибутку полягає в тому, що прибуток використовується як в інтересах суб'єктів підприємництва, так і в інтересах їхніх працівників. Прибуток одночасно є і кінцевим фінансовим результатом господарської діяльності підприємства, і основним елементом його фінансових ресурсів, які необхідні для забезпечення розширення виробництва, науково-технічного і соціального заохочення працівників, виплати дивідендів, формування резервів тощо.

Джерела формування прибутку:

а) продаж товарів та послуг: головним джерелом прибутку є доходи, отримані від продажу товарів або надання послуг. Це включає грошові суми, які клієнти платять за придбання продукції або отримання послуг.

б) інвестиції: прибуток може формуватися також завдяки доходам від інвестицій. Це охоплює прибуток від інвестицій у фінансові інструменти, акції, облігації та нерухомість.

в) зменшення витрат: ефективне управління витратами може призвести до збільшення прибутку підприємства. Це включає оптимізацію виробничих процесів, зниження витрат на сировину, енергію, працю та інші ресурси.

г) ціноутворення: визначення оптимальних цін на товари та послуги може вплинути на рівень прибутку. Правильне ціноутворення дозволяє максимізувати дохід підприємства та забезпечує баланс між цінами та витратами.

д) інновації та диференціація: розробка та впровадження інноваційних продуктів, підходів та технологій можуть сприяти збільшенню прибутку. Конкурентна перевага шляхом.

е) ефективне управління активами: ефективне управління активами підприємства є важливим джерелом формування прибутку. Це охоплює оптимізацію використання активів, таких як машини, обладнання, нерухомість та інтелектуальна власність. Максимізація продуктивності активів та зниження зносу можуть позитивно вплинути на прибуток підприємства.

ж) розширення ринкової бази: збільшення прибутку може бути досягнуто шляхом розширення ринкової бази підприємства. Це може включати пошук нових сегментів ринку, географічного розширення або розвитку нових каналів збуту. Захоплення нових ринків дозволяє підприємству збільшити обсяги продажів і отримати додаткові прибутки.

и) управління ризиками: ефективне управління ризиками є важливим аспектом для зростання прибутку. Це охоплює ідентифікацію, оцінку та керування ризиками, які можуть впливати на фінансові результати підприємства. Ризики, такі як зміни валютного курсу, зміни в ринкових умовах, погіршення репутації та інші, можуть мати негативний вплив на прибуток, тому їх ефективне керування є важливим.

к) розробка стратегічного партнерства: укладання стратегічного партнерства може бути важливим джерелом зростання прибутку. Це охоплює

співпрацю з іншими компаніями або організаціями для спільного розвитку та реалізації проектів.

л) маркетингова стратегія: розробка ефективної маркетингової стратегії є необхідним елементом для зростання прибутку. Це включає вивчення ринку, аналіз конкурентів, визначення цільової аудиторії та розробку ефективних маркетингових кампаній. Продумана стратегія маркетингу може допомогти привернути нових клієнтів, підвищити продажі і підвищити прибуток підприємства.

м) інновації та дослідження: вкладання в дослідження і розробки, створення інноваційних продуктів та послуг може сприяти зростанню прибутку. Інновації дозволяють підприємству випереджати конкурентів, створювати нові ринки і задовольняти зростаючі потреби клієнтів.

н) конкурентна перевага: розвиток і підтримка конкурентної переваги може мати великий вплив на прибуток підприємства. Це може бути досягнуто через збереження якості продукції, встановлення низьких вартостей виробництва, забезпечення високого рівня обслуговування клієнтів або створення унікального бренду.

Зростання прибутку підприємства є складним завданням для кожного підприємства, і належна увага до теоретичних аспектів може допомогти досягти цієї мети [29]. В цьому рефераті були розглянуті різні теоретичні аспекти зростання прибутку підприємства, такі як вдосконалення управління процесами, джерела формування прибутку, ефективне управління активами, розширення ринкової бази, управління ризиками, маркетингова стратегія, інновації та дослідження, конкурентна перевага та фінансове управління.

Реалізація цих аспектів може допомогти підприємству збільшити свій прибуток, підвищити ефективність своєї діяльності і зберегти конкурентну перевагу [13]. Проте, важливо зазначити, що кожне підприємство має свої особливості і вибір та реалізація стратегій залежить від його конкретних умов та галузі діяльності. Отже, кращий підхід - це адаптувати і використовувати ці аспекти зростання прибутку в контексті конкретного підприємства і ринкових умов.

Зростання прибутку підприємства є багатоаспектним процесом, що вимагає комплексного підходу. Виробничі, фінансові, маркетингові та стратегічні аспекти взаємодіють між собою для досягнення позитивних результатів. Для успішного зростання прибутку підприємство повинно зосередитись на таких ключових аспектах:

- підвищення обсягу продажів: збільшення обсягу продажів є одним з найважливіших чинників, що сприяють зростанню прибутку [34]. Це може бути досягнуто шляхом розширення ринків збуту, привернення нових клієнтів, розробки ефективних маркетингових кампаній та поліпшення взаємодії зі старими клієнтами.

- оптимізація витрат: підприємство повинно докладати зусиль для ефективного управління витратами. Це може включати перегляд постачальницьких угод, оптимізацію процесів виробництва, використання ефективних технологій та контроль за запасами. Зниження витрат дозволяє збільшити маржинальність продукції та підвищити прибуток [40].

- управління ціновою політикою: адекватне ціноутворення є важливим чинником для зростання прибутку. Підприємство повинно визначити оптимальний баланс між конкурентоспроможністю ціни і забезпеченням прибутковості. Ефективне управління ціновою політикою може включати стратегії диференційованого ціноутворення, управління знижками та акціями, а також аналіз реакції ринку на зміни цін.

- розвиток людського капіталу: інвестування в розвиток та навчання персоналу може мати значний вплив на зростання прибутку [25]. Кваліфіковані співробітники забезпечують високу продуктивність, покращену якість продукції та обслуговування клієнтів, а також сприяють інноваціям та ефективному управлінню.

- управління ризиками: ефективне управління ризиками може допомогти знизити можливі збитки та забезпечити стійкість прибутку. Це включає оцінку ризиків, розробку стратегій мінімізації ризиків, створення планів невідкладних заходів та захисту від непередбачуваних подій. Ефективне

управління ризиками дозволяє підприємству забезпечити стабільність та надійність своїх фінансових результатів.

Ці аспекти зростання прибутку підприємства взаємодіють між собою і потребують комплексного підходу. Кожен з них відіграє важливу роль у досягненні успіху і залежить від конкретних умов і характеристик підприємства [27]. Варто пам'ятати, що стратегії зростання прибутку повинні бути гнучкими і адаптованими до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства.

Крім цього, прибуток є основним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства, найвагомим джерелом централізованих ресурсів держави: у доходи бюджету здійснюються відрахування від одержаного доходу підприємства, значною частиною якого є прибуток.

Це означає, що доходи підприємства повинні задовольняти не тільки фінансові потреби, а й потреби держави на фінансування суспільних фондів споживання, розвиток науки, освіти, охорони здоров'я. Таким чином, у збільшення прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава.

Прибуток представляє собою фінальний результат діяльності торговельного підприємства. Це частина додаткової вартості, яка була створена та реалізована і готова до розподілу.

Прибуток отримується після того, як вартість, закладена у створеному продукті, була реалізована і перетворена на гроші. Таким чином, об'єктивна основа прибутку пов'язана з необхідністю початкового розподілу додаткового продукту [2].

У ринковій економіці прибуток є головною метою і найважливішим критерієм ефективності господарської діяльності підприємств. Водночас прибуток є основним джерелом задоволення внутрішніх потреб підприємств, формування дохідної бази для бюджетних ресурсів на різних рівнях, а також позабюджетних та благодійних фондів.

Важливим фактором, який впливає на величину прибутку є рівень ціни закупівлі товарів. Підприємство при здійсненні комерційних угод мусить намагатися закупити товар за найнижчими цінами [14].

Цього можна досягти шляхом скорочення кількості посередників при закупівлі товарів, використання цінових знижок при узгодженні ціни товару. Якщо підприємство займається зовнішньоекономічною діяльністю, то зниженню ціни закупівлі товару може сприяти придбання товарів у іноземних партнерів (при сприятливому співвідношенні курсів національної та іноземної валюти) або здійснення прямих товарообмінних (бартерних) операцій (при сприятливому співвідношенні рівня цін на обмінні товари).

1.2. Фактори та резерви зростання прибутку підприємства

Головним показником ефективної діяльності підприємства є прибуток, що втілює собою його кінцеву мету у вартісній формі. Прибуток не лише є показником ефективності роботи підприємства, а ще має важливе практичне значення: отримана величина прибутку надає змогу створювати власні фінансові ресурси, тобто формувати джерело самофінансування, яке спрямоване на розвиток підприємства, вдосконалення матеріальної бази та забезпечення безперебійної діяльності суб'єкта господарювання [1].

Сучасний етап розвитку ринкових та економічних відношень передбачає посилення ролі прибутку у діяльності підприємства. Разом з тим виникає необхідність раціонального планування діяльності підприємства, вибору оптимальної фінансової політики з метою отримання максимальної величини прибутку за рахунок виявлення резервів його збільшення [3].

Сучасний розвиток економіки спрямований на модернізацію виробництва, впровадження нових технологій та устаткування.

Значну роль у цих процесах відіграють підприємства приладобудівної галузі, тому їх було обрано для застосування викладених теоретичних положень на практиці.

Основними чинниками впливу на величину прибутку приладобудівних підприємств є: якість та ціна продукції, структура та собівартість виробництва, запаси сировини та матеріалів.

Резерви збільшення прибутку зображено на рисунку 1.2.

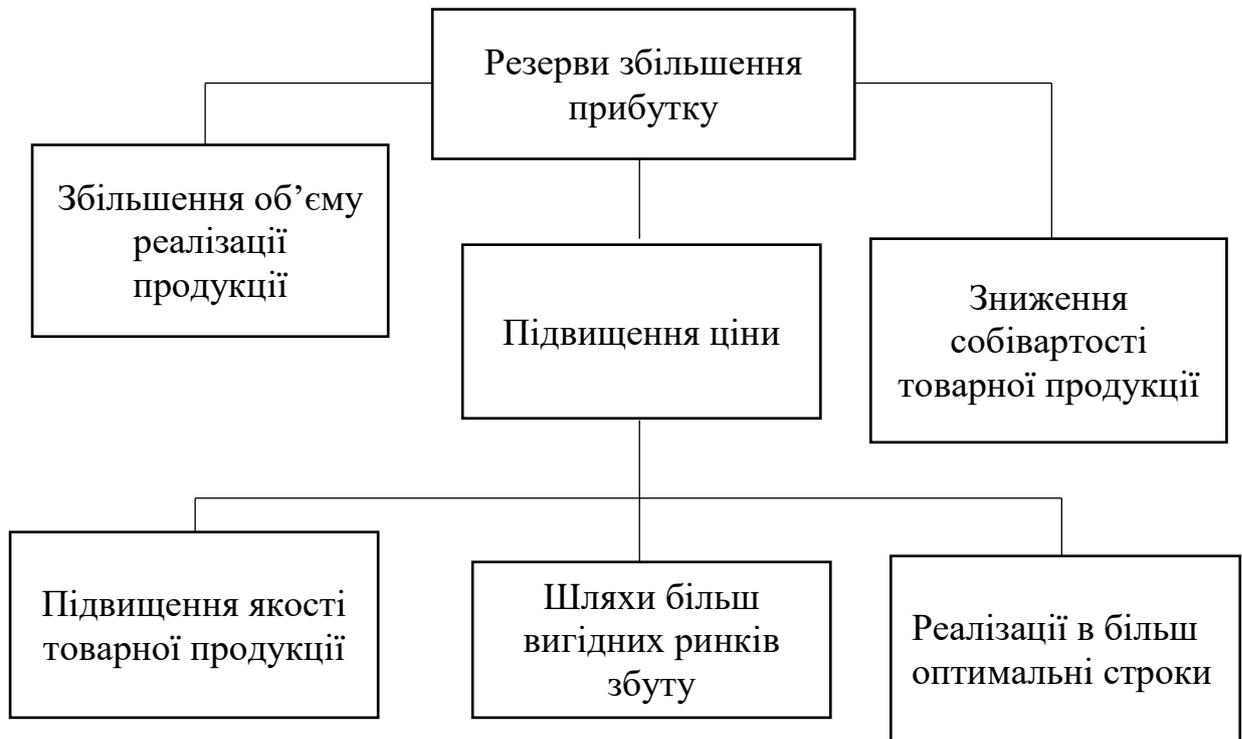


Рисунок 1.2 – Резерви збільшення прибутку

Фактори та резерви зростання прибутку підприємства включають широкий спектр елементів, які можуть бути оптимізовані для досягнення кращих фінансових результатів [4].

Ось деякі з них:

- збільшення обсягів виробництва й реалізації продукції;
- впровадження заходів для підвищення працездатності працівників та використання системи участі працівників у прибутку підприємства;
- зниження виробничих витрат або застосування сучасних методів управління витратами, включаючи управлінський облік;
- ефективне формування цінової політики, оскільки на ринку переважають вільні (договірні) ціни;
- розумне укладення договірних відносин з постачальниками, посередниками й покупцями;
- покращення маркетингової стратегії підприємства, шляхом групування продукції за рівнем рентабельності й фокусування на високорентабельних товарах;

- вдосконалення середньо рентабельної продукції та вилучення низькорентабельної з виробництва;
- організація виробничого процесу з урахуванням його гнучкості й швидкої переналадки;
- постійне проведення наукових досліджень для аналізу ринку, споживацької поведінки та конкурентної ситуації.

1.3 Методика аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів зростання прибутку підприємства

Фінансовий результат, відображений у балансі, називається балансовим прибутком (збитком) [40].

При плануванні чистого прибутку надзвичайні події, доходи та збитки від них не можна визначити, тому що невідомо, які події та коли відбудуться. Тому чистий прибуток плановий – це прибуток від звичайної діяльності.

При плануванні прибутку враховуються зовнішні та внутрішні умови діяльності підприємства.

Обліковий прибуток (збиток) – сума прибутку (збитку) до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку і відображена у Звіті про фінансові результати за звітний період [4].

Податковий прибуток (збиток) – сума прибутку (збитку), визначена за податковим законодавством об'єктом оподаткування за звітний період.

Існує пасивна й активна стадії складання плану з прибутку. Пасивна стадія планування – це розробка плану з прибутку із урахуванням корективи, що враховують зміни зовнішніх і внутрішніх умов. Активна стадія полягає у визначенні найбільшої прибутковості підприємства, тобто стадія, що дозволяє збільшити прибуток, визначений у процесі пасивної стадії розробки плану, завдяки пошуку та мобілізації резервів підвищення продуктивності праці, зниження окремих витрат на виробництво та реалізацію продукції, збільшення обсягів продаж, частки прибутку в ціні окремих виробів, якість яких перевищує якість аналогічної продукції конкурентів тощо.

Аналіз різних підходів науковців до функцій прибутку вказує на те, що домінуюча точка зору полягає в тому, що прибуток виконує оціночну (облікову), стимулюючу, розподільчу та соціальну функції [5].

На підприємствах виробничої сфери можуть бути застосовані три методи розрахунку прибутку від реалізації продукції: прямого розрахунку, за показником витрат на одну гривню продукції, економічний (аналітичний) метод.

При аналізі та оцінці прибутковості необхідно враховувати те, що на неї впливають різні фактори, як зовнішні так і внутрішні. У зв'язку з цим прибуток розглядається як керований об'єкт, який може піддаватися планування та прогнозування, обліку та аналізу, регулювання і контролю.

Фактори, які впливають на прибуток, можуть класифікуватися за різними ознаками, але основною класифікаційною ознакою можна вважати поділ усіх чинників на внутрішні і зовнішні. Внутрішні фактори поділяються на основні та неосновні. Основні внутрішні фактори це – ті фактори які залежать від роботи підприємства, Неосновні фактори пов'язані з порушенням господарської дисципліни (порушення умов праці та вимог до якості продукції, які ведуть до штрафів і економічних санкцій).

Внутрішні фактори є суб'єктивними і мають здатність регулювати вплив зовнішніх чинників. Наприклад, облікова політика є одним з таких факторів, оскільки підприємство може обирати методи обліку, що суттєво впливають на фінансові результати (методи оцінки запасів, амортизації, розподілу витрат і доходів між звітними періодами, управління сумнівною заборгованістю та інші), тим самим регулюючи розмір прибутку до оподаткування.

Зовнішні фактори можна розглядати як можливості та загрози для підприємства, їх позитивний чи негативний вплив на організацію буде залежати від ефективності управління та адаптивності підприємства (табл.1.2).

Таблиця 1.2 - Перелік зовнішніх і внутрішніх факторів

Зовнішні	Внутрішні
<ul style="list-style-type: none"> - система оподаткування; - державне регулювання цін; - нормативні документи галузі, в якій працює підприємство; - умови та ставки кредитування. 	<ul style="list-style-type: none"> - цінова політика; - обсяг діяльності (кількість та номенклатура продукції, ціни); - обсяг та характеристика витрат обігу; - чисельність працівників; - фонд оплати праці; - показники ефективності роботи обладнання та працівників.

Процес накопичення прибутку відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього характеру.

Внутрішні фактори впливу на прибуток підприємства - це фактори, які залежать від діяльності підприємства: обсяг діяльності підприємства, стан та ефективність використання ресурсів підприємства, рівень доходів, рівень витрат, ефективність цінової та асортиментної політики

Розглядаючи резерви максимізації прибутку, слід звернути увагу на те, що прибуток залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат [1].

Аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів є важливим інструментом для визначення потенціалу зростання прибутку підприємства. Ця методика дозволяє оцінити сильні та слабкі сторони підприємства, а також визначити можливості та загрози, що впливають на його прибутковість [2]. Нижче наведено кроки аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів зростання прибутку підприємства:

Внутрішні фактори:

- аналіз фінансових показників: дослідження фінансових показників підприємства, таких як прибуток, витрати, рентабельність, ліквідність та інші, допоможе виявити тенденції та проблеми, що впливають на прибуток [50].

- оцінка операційних процесів: аналіз ефективності виробничих процесів, управління запасами, ціноутворення, маркетингу та інших операційних аспектів дозволить виявити можливості для оптимізації та підвищення прибутку.

Зовнішні фактори:

- аналіз ринкових умов: оцінка макроекономічних, соціокультурних, політичних та технологічних факторів, які впливають на ринок, допоможе визначити можливості та загрози для зростання прибутку.

- екстенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через кількісні зміни: обсягу засобів та предметів праці, фінансових ресурсів, тривалості роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу тощо (рис.1.3).

- аналіз конкурентних переваг: визначення унікальних особливостей підприємства, таких як бренд, інтелектуальна власність, ринкова позиція тощо, допоможе виявити переваги, які можна використовувати для збільшення прибутку.

- аналіз законодавчого та регуляторного середовища: оцінка законодавства, регуляторних норм та політичних чинників, які впливають на бізнес, допоможе виявити потенційні загрози та можливості для зростання прибутку.

- аналіз споживчих тенденцій: вивчення змін у споживчих поведінці та вимогах ринку допоможе ідентифікувати нові потреби та попит, що можуть бути використані для зростання прибутку.

- визначення пріоритетів і розробка стратегій: на основі результатів аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів можна визначити головні напрями для зростання прибутку [28]. Підприємство може розробити стратегії, які враховують переваги, можливості та потенціал зменшення загроз і слабких сторін. Важливо також визначити метрики успіху та контролювати реалізацію стратегій.

- впровадження планів та моніторинг: після розробки стратегій підприємство повинно реалізувати плани дій та здійснювати моніторинг їх виконання [47]. Це допоможе контролювати результативність, вчасно коригувати стратегії і заходи, а також забезпечити досягнення запланованих показників прибутку.

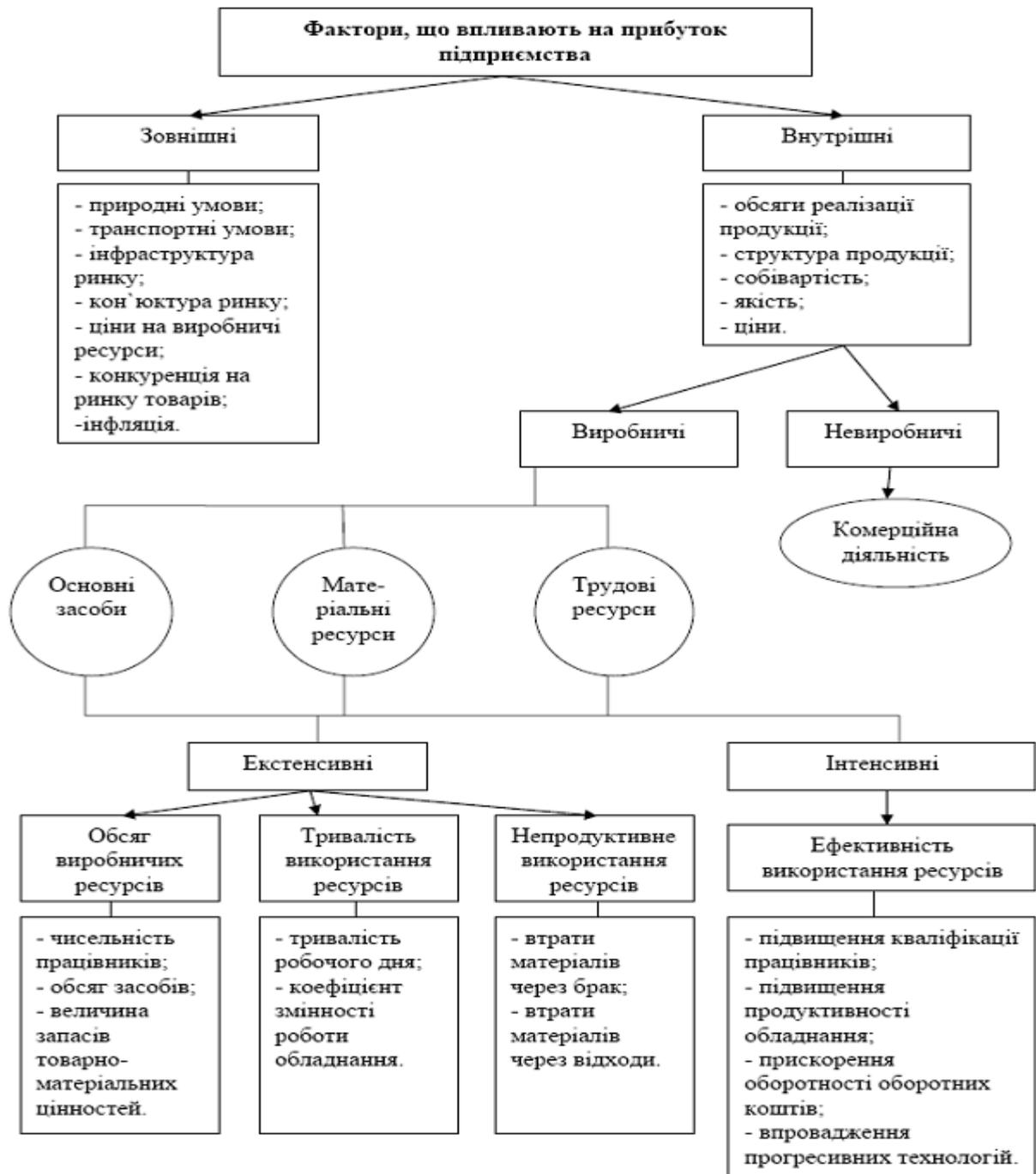


Рисунок 1.3 - Класифікація факторів що впливають на прибуток підприємства

Аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів зростання прибутку підприємства допомагає виявити потенційні можливості та загрози, а також резерви для зростання прибутку. Цей аналіз дозволяє підприємству зосередитися на своїх сильних сторонах, використовувати можливості ринку та мінімізувати негативний вплив зовнішніх факторів [37].

Однак, важливо пам'ятати, що аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів є лише початковим етапом у процесі зростання прибутку підприємства. Його

необхідно поєднувати з реалізацією конкретних стратегій та дій, постійним моніторингом результатів та адаптацією до змін у бізнес-середовищі.

Варто зазначити, що аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів може бути проведений за допомогою різних методик та інструментів, таких як SWOT-аналіз, PESTEL-аналіз, аналіз конкурентного середовища, фінансовий аналіз та інші. Вибір конкретної методики залежить від специфіки підприємства та його цілей [7].

Узагальнюючи, аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів є важливим етапом у стратегічному управлінні підприємством. Він дозволяє виявити потенційні можливості для зростання прибутку та резерви, які можуть бути використані для досягнення успіху на ринку. Правильна інтерпретація результатів аналізу та реалізація відповідних стратегій дозволять підприємству збільшити свою прибутковість і досягти стійкого розвитку [3].

Крім аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів, існують деякі конкретні фактори та резерви, які можуть сприяти зростанню прибутку підприємства. Ось кілька з них: оптимізація витрат: Підприємство може аналізувати свої витрати та шукати способи їх оптимізації. Це може включати перегляд процесів виробництва, ефективнішу утилізацію ресурсів, удосконалення ланцюжка постачання тощо. Зменшення витрат може сприяти зростанню прибутку шляхом підвищення маржі чи зниження цін.

Розширення продуктового асортименту: розширення асортименту продукції або послуг може привести до збільшення споживчої бази та попиту на підприємство. Розробка нових продуктів або вдосконалення існуючих може стимулювати зростання прибутку через залучення нових клієнтів або збільшення обсягу продажів [32].

Вдосконалення маркетингових стратегій: ефективне використання маркетингових інструментів може допомогти підприємству залучати більше клієнтів та підвищувати рівень продажів. Це може включати вдосконалення рекламних кампаній, підвищення привабливості бренду, розробку стратегій ціноутворення та акцій, використання соціальних медіа та інші маркетингові підходи.

Впровадження інновацій: Інновації можуть бути ключовим фактором для зростання прибутку підприємства. Це може включати впровадження нових технологій, процесів або продуктів, які надають конкурентну перевагу і привертають нових клієнтів [19]. Інновації можуть сприяти також зниженню витрат або покращенню ефективності виробництва.

Розвиток нових ринків: вивчення та розширення на нові ринки може відкрити нові можливості для зростання прибутку. Це може бути розвиток нових географічних регіонів, залучення нових сегментів ринку або розширення географічного охоплення підприємства.

Ефективне управління ресурсами: оптимальне використання ресурсів, таких як працівники, матеріали, обладнання та фінансові ресурси, може сприяти збільшенню прибутку підприємства. Ефективне планування та контроль ресурсів дозволяють знижувати зайві витрати та підвищувати продуктивність [31].

Вдосконалення процесів управління: ефективне управління підприємством, включаючи фінансове управління, управління персоналом, ланцюжком постачання та інші аспекти, може позитивно вплинути на прибуток. Покращення систем управління та оптимізація бізнес-процесів покращує ефективність виробництва та управління ресурсами, що сприяє зростанню прибутку.

Стратегічні партнерства та угоди: встановлення стратегічного партнерства з іншими підприємствами або укладання угод може відкрити нові можливості для зростання прибутку [39]. Це може включати спільні маркетингові акції, спільний розвиток нових продуктів або послуг, обмін ресурсами та знаннями. Такі партнерства можуть збільшити конкурентоспроможність підприємства та розширити його ринковий доступ.

Управління ризиками: адекватне управління ризиками може допомогти уникнути можливих втрат та зберегти прибуток підприємства. Це включає ідентифікацію та оцінку ризиків, розробку стратегій мінімізації ризиків та впровадження механізмів контролю.

Зазначені фактори та резерви можуть впливати на зростання прибутку підприємства. Однак, варто зазначити, що кожне підприємство має свої особливості та потребує індивідуального підходу. Важливо проводити систематичний аналіз, виявляти потенційні можливості та ризики, і розробляти стратегії, що враховують конкретні умови та цілі підприємства.

Зростання прибутку підприємства залежить від багатьох факторів та резервів, які можуть бути використані. Далі наведені деякі додаткові фактори та резерви, які також можуть впливати на збільшення прибутку: ефективне управління запасами: Правильне управління запасами може знизити затрати на утримання запасів і оптимізувати обіг товарів. Це включає аналіз попиту, прогнозування потреб у запасах, оптимізацію рівнів запасів і використання систем управління запасами, таких як Just-In-Time (JIT).

Підвищення продуктивності праці: залучення працівників до процесу постійного підвищення продуктивності може привести до зростання прибутку. Це може включати навчання та розвиток персоналу, впровадження ефективних робочих методів, використання нових технологій та автоматизацію процесів.

Залучення фінансових ресурсів: доступ до фінансових ресурсів може допомогти підприємству зростати та розширюватись. Це може бути залучення зовнішнього капіталу, наприклад, через інвестиції або кредити, або внутрішні генерації капіталу шляхом збереження прибутку та реінвестування.

Вдосконалення процесів обслуговування клієнтів: вдосконалення процесів обслуговування клієнтів може покращити їх задоволеність і збільшити лояльність. Це може включати поліпшення якості обслуговування, зменшення часу очікування, впровадження програм лояльності та забезпечення персоналом необхідних навичок.

Оптимізація операційних витрат: зниження операційних витрат може позитивно вплинути на прибуток підприємства. Це може включати перегляд процесів та процедур з метою ефективного використання ресурсів, використання енергоефективних технологій, усунення зайвих витрат та оптимізацію виробничих потоків.

При посиленні конкурентної боротьби підприємство неспроможне далі підтримувати рівень продажів за допомогою зниження ціни, оскільки робота стає неефективною, збитковою. Задля підтримки ефективності підприємству потрібно знижувати витрати пропорційно зниженню ціни або ж збільшувати обсяг виробництва іншої продукції, попит на яку ще не вичерпаний.

Прибуток підприємства виступає основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення усіх форм інвестування.

Тому підприємства повинні братися до освоєння нового виду продукції на етапі зростання прибутку для того, щоб до моменту зниження рентабельності старої продукції випуск нової продукції досяг точки беззбитковості[2]. Така стратегія дозволить постійно зберігати досягнутий рівень рентабельності і навіть, при не сприятливій кон'юктурі, підвищити його[50].

Нині використання чистого прибутку (напрямок і пропорції) визначається самостійно кожним підприємством.

Фінансовий результат підприємства, тобто його прибуток або збиток, залежить від умов прибутковості, головними з яких є:

- ціни на продукцію та послуги підприємства формуються на ринку з урахуванням попиту та пропозиції;
- кількість виготовленої та реалізованої продукції (або наданих послуг);
- суми, що витрачаються на виробництво продукції (або надання послуг).

Аналіз «витрати – обсяг – прибуток» – досить універсальний елемент фінансового планування. Він дозволяє:

- а) визначати обсяги виробництва та реалізації продукції (надання послуг) з точки зору їх беззбитковості;
- б) приймати рішення щодо цільових розмірів прибутку;
- в) визначати граничний обсяг виробництва продукції (надання послуг), подальше збільшення якого зменшує прибуток, тому що починається зниження граничного прибутку.

Наступний елемент, який має важливе значення в плануванні прибутку – це точка беззбитковості (“пори́г рентабельності”), тобто така виручка від реалізації, при якій підприємство не має збитків, але ще не має і прибутків. При цьому витрати підприємства дорівнюють його доходам (1.1).

Точку беззбитковості визначають таким чином:

$$ТБ = \frac{В_{пост}}{Ц - В_{змін}} \quad (1.1)$$

де ТБ – точка беззбитковості, тобто такий обсяг продажу, починаючи з якого ціна продажу товару перевищує витрати на його виробництво та реалізацію;

$В_{пост}$ – величина постійних (фіксованих) витрат, грн.;

$В_{змін}$ – величина змінних витрат на одиницю продукції, грн.;

$Ц$ – гуртова ціна продажу, грн.

За даною формулою розраховується точка беззбитковості при випуску одного найменування продукції. Якщо підприємство випускає декілька видів продукції, виникає проблема розподілу постійних витрат. В економічній літературі розглядаються різні варіанти їх розподілу. Це розподіл постійних витрат між виробами пропорційною виручці від реалізації, змінним витратам, кількості годин роботи устаткування, заробітній платі виробничих робітників тощо.

Таким чином, для визначення планової величини обсягу виробництва та продажу, що відповідає беззбитковому стану підприємства, необхідно знати три величини:

а) гуртова ціну продажу товару;

б) обсяг постійних (фіксованих) витрат, тобто таких витрат, величина яких у короткому періоді часу не пов'язана з обсягом виробництва і реалізації та їх змінами (витрати на устаткування, його утримання й експлуатацію, амортизаційні відрахування, адміністративні витрати, витрати на оренду, рекламу, соціальне страхування, наукові дослідження, розробки тощо);

в) обсяг змінних витрат, тобто таких витрат, які змінюють свою величину у зв'язку із зміною обсягу виробництва та реалізації продукції (витрати на сировину та матеріали, заробітну плату основного виробничого персоналу, електроенергію, транспортування тощо).

Графічно точка беззбитковості визначається у точці перетину ліній валового доходу і валових витрат (рис. 1.4).

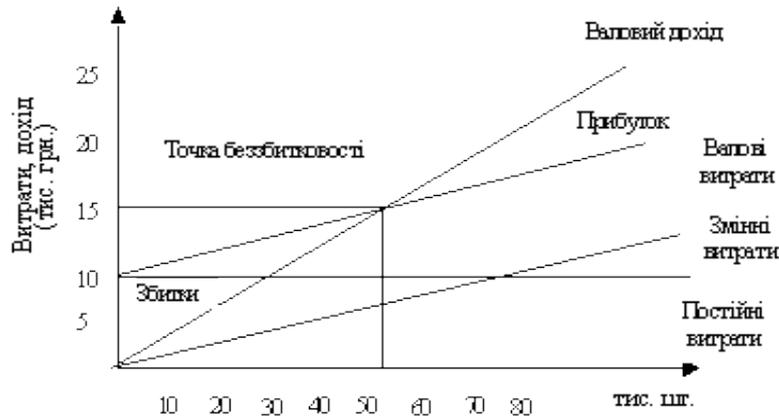


Рисунок 1.4 – Точка беззбитковості у графіку

Аналогічний механізм може використовуватися і для визначення обсягу виробництва та реалізації продукції, необхідного для отримання запланованої величини прибутку [5].

Граничний обсяг нарощування виробництва продукції необхідно визначати для того, щоб запобігти збільшенню витрат та зменшенню прибутку на кожен додаткову одиницю продукції, що виробляється, і як наслідок, зменшенню валового прибутку від реалізації більшого обсягу продукції. Це відбувається тоді, коли різниця між граничним доходом (ГД) та граничними витратами (ГВ) дорівнює нулю (1.2):

$$\text{ГД} - \text{ГВ} = 0 \quad (1.2)$$

Прибутковість підприємства вимірюється двома показниками – прибутком і рентабельністю [36].

Рентабельність – це відносний показник ефективності роботи підприємства, який у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Рентабельність має кілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресурси (витрати) використовують у розрахунках.

Передусім розрізняють рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу) і рентабельність продукції. Рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу) обчислюється в кількох модифікаціях: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність акціонерного капіталу[7].

Рентабельність активів ($P_{акт}$) характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства та обчислюється за формулою:

$$P_{акт} = \frac{\Pi_з}{CA} \cdot 100 \quad (1.3)$$

$$P_{акт} = \frac{\Pi_ч}{CA} \cdot 100 \quad (1.4)$$

де $\Pi_з$ – загальний прибуток підприємства за рік (весь прибуток, одержаний від усіх видів діяльності, до його оподаткування та розподілу);

$\Pi_ч$ – чистий прибуток підприємства за рік;

CA – середньорічна вартість активів.

Аналіз здійснюється в наступній послідовності:

- 1) визначається питома вага кожного виду продукції в загальному обсязі реалізації;
- 2) розраховуються показники рентабельності по кожному виду продукції і загальна рентабельність продажу;
- 3) визначається вплив рентабельності окремих видів продукції на її середній рівень для всієї реалізованої продукції;
- 4) визначається вплив структурного фактору на загальну рентабельність продажу як добуток рентабельності базисного періоду та різниці питокої ваги продукції звітного і базисного періоду;
- 5) визначається вплив зміни індивідуальної рентабельності окремих видів продукції на загальну рентабельність продажу як добуток різниці рентабельності звітного і базисного періоду та питокої ваги продукції у звітному періоді.

Висновок по розділу 1.

У першому розділі кваліфікаційної роботи бакалавра розглянуто теоретичні та методичні засади формування та підвищення прибутку підприємства ТОВ «ВП «Діагональ». Відзначено, що прибуток є одним з основних показників діяльності цього підприємства, а його збільшення є однією з головних завдань. Прибуток виступає об'єктом управління та джерелом розвитку компанії.

Розглянуто сутність категорії «прибуток» з точки зору економістів, і розкрито економічну сутність прибутку та його джерела формування. Особлива увага приділена класифікації прибутку, виходячи з того, що максимізація прибутку спонукає виробників збільшувати виробництво товарів для задоволення потреб споживачів та знижувати виробничі витрати. Завдяки конкуренції досягається не тільки мета підприємства, а й задоволення суспільних потреб.

Аналіз прибутку підприємства є важливою складовою системи управління. Тому для ТОВ «ВП «Діагональ» надзвичайно важливо проводити своєчасний аналіз прибутку. Запропоновані напрямки аналітичних досліджень є не вичерпними і залежать від запитів користувачів аналітичної інформації, вимог сучасності та особливостей самого підприємства. Оцінка прибутковості будівельних підприємств є важливою з точки зору пошуку джерел фінансування. Також важливим етапом є аналіз факторів, що впливають на розмір прибутку, для складання перспектив на майбутнє. Враховано фактори та резерви зростання прибутку підприємства.

Процес управління формуванням прибутку включає аналіз складу та структури прибутку, виявлення тенденцій його обсягу. Формування прибутку передбачає прийняття заходів щодо здійснення прибуткової діяльності та досягнення перевищення доходів над витратами.

Наразі не існує комплексного методу аналізу фінансових результатів та прибутку, який би надавав користувачам повну інформацію для управлінських рішень.

Таким чином, прибуток є рушійною силою функціонування та розвитку економіки, основним мотивом підприємництва. Прагнення отримати прибуток сприяє ефективному розподілу та використанню ресурсів, впровадженню науково-технічного прогресу, зниженню витрат, поліпшенню якості продукції та задоволенню споживчих потреб. Основними джерелами формування прибутку для ТОВ «ВП «Діагональ» є продаж продукції, продаж іншого майна та позареалізаційні операції.

У наступних розділах кваліфікаційної роботи бакалавра буде проведений аналіз прибутковості будівельного підприємства ТОВ «Виробниче підприємство «Діагональ» з метою виявлення факторів та резервів зростання прибутку підприємства.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО «ДІАГОНАЛЬ»

2.1. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі

Сучасна будівельна галузь знаходиться під впливом різних факторів, що впливають на її розвиток та перспективи. Один із ключових аспектів - це зміна вимог та попиту на будівельні послуги[75]. Сьогодні зростає потреба в енергоефективних будівлях, сталому будівництві та екологічно чистих матеріалах.

Також, розширення мегаполісів та розвиток урбанізації створюють попит на будівництво нового житла та інфраструктури. Зростання населення та зміна житлових потреб вимагають інноваційних рішень та швидкого виконання проектів [74].

Однак, разом з перспективами також виникають виклики. Наприклад, недостатність кваліфікованої робочої сили може ускладнити виконання проектів та призвести до збільшення витрат на працю. Крім того, зростання вартості будівельних матеріалів та землі може вплинути на економічну доцільність проектів та доступність житла.

Для досягнення успіху у сучасних реаліях, підприємству ТОВ «Виробниче підприємство «Діагональ» необхідно бути готовим до інновацій та впровадження новітніх технологій. Такі підходи як будівельне моделювання, використання цифрових інструментів та автоматизація процесів можуть сприяти оптимізації робочих процесів та забезпечити ефективне використання ресурсів [58].

Крім того, важливо зосередитися на підвищенні ефективності праці та управлінні витратами. Це можна зробити через покращення організації робочих

процесів, використання ефективних стратегій закупівель та контролю над витратами.

У сучасних реаліях, підприємство ТОВ «ВП «Діагональ» повинно бути готовим до змін, адаптуватися до ринкових вимог та використовувати інноваційні підходи для підвищення продуктивності та оптимізації робочих процесів. Це допоможе підприємству зберегти конкурентну перевагу, залучати клієнтів та забезпечити стійкий розвиток у будівельній галузі (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 - Стан та перспективи розвитку будівництва на 2023

Показник	Стан (2023)	Перспективи розвитку
Обсяг будівельного ринку	Високий	Прогнозується зростання внаслідок зростання економіки та інфраструктурних проєктів.
Житлове будівництво	Помірний	Очікується збільшення попиту на нове житло внаслідок росту населення та збільшення доходів.
Комерційне будівництво	Високий	Продовжує розвиватись через зростання попиту на офісні приміщення, комерційні центри тощо.
Інфраструктурні проєкти	Зростаючий	Уряд вкладає значні кошти у розвиток інфраструктури, зокрема доріг, мостів, аеропортів та залізниць.
Енергоефективність будівель	Зростаючий	Законодавчі ініціативи сприяють збільшенню популярності будівництва енергоефективних будівель.
Використання нових технологій	Зростаючий	Введення в будівельну галузь новітніх технологій, таких як 3D-друк будівель, підтримує розвиток.
Будівельна робоча сила	Недостатня	Потребується залучення додаткової робочої сили через навчання та підвищення привабливості галузі.

Необхідність адаптації до змін, інвестиції у дослідження та розвиток, в технологій та дотримання стандартів якості є ключовими факторами для успіху в будівельній галузі. Сучасна реальність відкриває перед підприємством ТОВ «ВП «Діагональ» нові можливості та виклики для підвищення продуктивності праці та оптимізації робочих процесів.

Одним із основних факторів, що впливають на продуктивність праці, є використання сучасних технологій [74]. Наприклад, автоматизація рутинних завдань, впровадження програмного забезпечення для управління проектами та виробництвом, використання робототехніки та штучного інтелекту можуть значно полегшити та прискорити робочі процеси. Це дозволить працівникам ефективніше використовувати свій час та ресурси і зосередитися на більш складних та творчих завданнях.

Оптимізація робочих процесів також включає удосконалення логістики, скорочення часу на поставку матеріалів, раціоналізацію робочого місця та впровадження ефективних методів планування та контролю. Наприклад, використання систем "Just-in-Time" (JIT) або "Lean Manufacturing" дозволяє уникнути надмірного запасу матеріалів та зайвих витрат [75].

Для підприємства ТОВ «ВП «Діагональ» також важливо звернути увагу на навчання та розвиток своїх працівників. Інвестування у підвищення кваліфікації, навчання новим технологіям та професійним навичкам сприятиме покращенню їх ефективності та здатності впроваджувати нові ідеї та методи.

Оптимізація робочих процесів також пов'язана з ефективним використанням ресурсів та енергозбереженням. Встановлення сучасних систем освітлення, опалення та кондиціонування повітря, використання енергоефективних матеріалів та технологій можуть допомогти зменшити витрати на енергію та зберегти навколишнє середовище.

Успіх будівельної галузі в сучасній реальності також залежить від урахування екологічних аспектів. Реалізація проектів зеленої енергетики, використання екологічно чистих та відновлюваних матеріалів, а також застосування принципів сталого будівництва допоможуть знизити вплив будівельної галузі на довкілля та задовольнити зростаючі вимоги суспільства до екологічної відповідальності [59].

В сучасній реальності будівельна галузь має безліч можливостей для розвитку та прогресу. Забезпечення успіху вимагає впровадження сучасних технологій, оптимізації робочих процесів, інвестицій у навчання та розвиток працівників, урахування екологічних та сталість аспектів. Підприємство ТОВ

«ВП «Діагональ» повинно бути готовим до змін та інновацій, щоб використати потенціал цієї динамічної галузі [61].

2.2. Організаційно-правові основи функціонування підприємства

Об'єктом дослідження у випускній роботі виступає «Виробниче підприємство «Діагональ». Скорочена назва підприємства ТОВ «ВП «Діагональ». Місцезнаходження підприємства відповідно до установчих документів : 36000, Полтавська. обл., м. Полтава, проспект Вавілова, буд. 9/26, кв.30.

Після державної реєстрації, підприємство набуло статусу юридичної особи, отримавши права укладати договори, використовувати свій логотип, мати власний баланс і рахунки в банківських установах, а також володіти круглою печаткою з назвою, кутовими та штампами, бланками, емблемою, товарним знаком та іншими реквізитами. Діяльність підприємства здійснюється відповідно до затвердженого статуту, який був ухвалений загальними зборами власників майна ТОВ «ВП «Діагональ» за протоколом №1 від 14 листопада 2015 року (нова редакція). Підприємство є власником майна, яке було передано йому засновником, продукції, що була вироблена внаслідок господарської діяльності, а також іншого майна, яке було набуто згідно з чинним законодавством і отриманих доходів.

Майнові активи підприємства включають основні засоби, оборотні кошти та інші цінності, які відображені у балансі. Підприємство проводить оперативний та бухгалтерський облік результатів своєї діяльності і складає статистичну звітність відповідно до чинного законодавства [33].

Товариство з обмеженою відповідальністю «ВП «Діагональ» є платником податку на прибуток, податку на додану вартість та інших податків і зборів, а також здійснює обов'язкові платежі до бюджету згідно з українським законодавством. Права працівників ТОВ «ВП «Діагональ» забезпечуються соціальними та трудовими законами України. Працівники компанії мають право на соціальне забезпечення відповідно до чинного законодавства. ТОВ «ВП

«Діагональ» проводить відрахування на соціальне забезпечення відповідно до діючих законів.

При створенні Товариства з обмеженою відповідальністю «ВП «Діагональ», керівництво визначає свою мету діяльності, яка у майбутньому перетворюється на різні стратегії розвитку, поліпшення позиції на ринку та збільшення рентабельності виробництва.

Мета діяльності підприємства полягає в отриманні максимального законного прибутку та задоволенні соціально-економічних інтересів засновників і членів трудового колективу. Для досягнення цієї мети Підприємство здійснює наступні заходи:

- забезпечення швидкого зростання обсягів збуту продукції підприємства;
- заохочення споживачів спробувати товар чи здійснити повторні закупки;
- заохочення системи посередницьких торговельних організацій та працівників власного збутового апарату інтенсифікувати зусилля з реалізації продукції підприємства;
- забезпечення безпеки та охорони праці шляхом розробки та впровадження організаційно-технічних заходів з метою запобігання виробничим травмам та професійним захворюванням, а також дотримання вимог законодавства про охорону праці;
- виконання ремонту та технічного обслуговування виробничого обладнання та транспортних засобів;
- прийняття активної участі у розробці проектів та виробничих завдань, визначених керівництвом підприємства.

Для досягнення своєї фінансово-господарської мети, Товариство з обмеженою відповідальністю «ВП «Діагональ» займається наступними видами діяльності по КВЕД:

- 41.10 Організація будівництва будівель;
- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;
- 43.21 Електромонтажні роботи;

- 71.12 Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах;
- 71.11 Діяльність у сфері архітектури;
- 43.29 Інші будівельно-монтажні роботи;
- 43.22 Монтаж водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування;
- 41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель.

Товариство з обмеженою відповідальністю «ВП «Діагональ» володіє будівлями, спорудами, машинами, обладнанням, транспортними засобами, цінними паперами, інформацією, науковими, конструкторськими та технологічними розробками, а також іншим майном і правами на майно, включаючи права на інтелектуальну власність.

Товариство з обмеженою відповідальністю «ВП «Діагональ» має право за згодою керівництва підприємства продавати, передавати, обмінювати, здавати в оренду, безкоштовно надавати в тимчасове користування або передавати в заставу свої будівлі, споруди, устаткування, транспортні засоби, інвентар, сировину та інші матеріальні цінності, а також списувати їх з балансу.

У процесі своєї діяльності Товариство з обмеженою відповідальністю «ВП «Діагональ» виробляє та продає на ринку України наступні види продукції: щитки, панелі та інші компоненти для керування електропостачанням; оптова та роздрібна торгівля технікою та харчовими продуктами; розподільчі щити та інші панелі; переносні електричні світильники.

Досягнення мети підприємства безумовно залежить від наявних ресурсів, таких як матеріальні, трудові, фінансові та інші.

Підприємство володіє наступними активами:

- майно, передане підприємству засновниками;
- продукція, яка вироблена підприємством;
- отримані доходи та інше майно;

Управління в ТОВ «ВП «Діагональ» характеризується функціональною структурою (додаток Г) . Це означає, що підприємство створює спеціальні функціональні служби (штаби) при лінійному керівництві, які допомагають у

вирішенні виробничих завдань та формуванні управлінських рішень. Однак, штаби не видають прямих директив лінійним керівникам. Головною перевагою такої структури є зосередження лінійних керівників на поточному лінійному керівництві, але є і недоліки, такі як збільшення управлінських витрат та зниження оперативності. Ця структура ефективна в масовому виробництві з незначними технологічними змінами [29].

Ефективність управління підприємством, готовність колективу до ефективної діяльності та взаємини між співробітниками залежать від багатьох факторів, таких як умови праці, професійні якості працівників, рівень керівного складу тощо [60].

Завершення діяльності підприємства може бути здійснено шляхом проведення ліквідації або реорганізації, таких як злиття, приєднання, поділ, виділення та перетворення, згідно з рішенням засновника підприємства та відповідно до чинного законодавства.

Ліквідація підприємства здійснюється призначеною засновником ліквідаційною комісією у випадках припинення діяльності, за рішенням господарського суду або згідно з призначеною ліквідаційною комісією. Припинення діяльності ТОВ «ВП «Діагональ» супроводжується забезпеченням звільнених працівників їхніми правами та інтересами згідно з законодавством України.

2.3 Аналіз економічних та фінансових показників діяльності підприємства ТОВ «ВП «Діагональ»

Для аналізу основних економічних та фінансових показників діяльності підприємства необхідно зібрати початкові дані, такі як фінансову, бухгалтерську, статистичну та оперативну звітність[71]. Основними регулятивно-правовими документами, що визначають економічні відносини, є закони України, постанови Кабінету Міністрів України, укази Президента, листи Національного Банку України, Господарський Кодекс, Податковий Кодекс, Національні стандарти та інші підзаконні акти. Бухгалтерська звітність представляє собою систему

взаємопов'язаних показників, що відображають рух господарських ресурсів. Ця звітність характеризується взаємо зв'язаністю її показників, які документально підтверджуються записами про початкові господарські операції [73]. Оперативна звітність використовується для поточного контролю та управління в межах окремих підприємств і об'єднань.

Основні економічні та фінансові показники діяльності підприємства наведені у таблиці 2.2:

Таблиця 2.2 – Економічні та фінансові показники діяльності ТОВ «ВП ДІАГОНАЛЬ» за 2019 – 2021 роки

№	Показники	Одиниці виміру	Джерела інформації, розрахунок	Рік			Відхилення			
				2019	2020	2021	2021 до 2019		2021 до 2020	
							Абсолютне	Темп приросту, %	Абсолютне	Темп приросту, %
1	2	3	5	6	7	8	9=8-6	10=8/6*100	11=8-7	12=8/7*100
	1. КАПІТАЛ ТА РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА									
1.1.	Середня вартість сукупного капіталу	тис. грн.	Ф.1, 0,5*(ряд. 1300 гр. 3 + ряд. 1300 гр. 4)	2989,5	3336,8	2907,7	-81,8	97,3	-429,1	87,1
1.2.	Середня вартість власного капіталу	тис. грн.	Ф.1, 0,5*(ряд. 1495 гр. 3 + ряд. 1495 гр. 4)	1045	1075	840	-205	80,4	-235	78,1
1.3.	Основні засоби									
1.3.1.	за первинною вартістю на кінець року	тис. грн.	Ф.1, ряд. 1011 гр. 4	2310,1	2526,1	2540,5	230,4	110,0	14,4	100,6
1.3.2.	знос на кінець року	тис. грн.	Ф.1, ряд. 1012 гр. 4	560,9	604,8	678,4	117,5	120,9	73,6	112,2
1.3.3.	середньорічна вартість основних засобів	тис. грн.	Ф.1, 0,5*(ряд. 1011 гр. 3 + ряд. 1011 гр. 4)	2148,75	2418,1	2533,3	384,55	117,9	115,2	104,8
1.4.	Нематеріальні активи									
1.4.1.	за первинною вартістю на кінець року	тис. грн.	Ф.1, ряд.1001 гр. 4	26	26	26	0	100,0	0	100,0
1.4.3.	середня вартість нематеріальних активів	тис. грн.	Ф.1, 0,5*(ряд. 1001 гр. 3 + ряд. 1001 гр. 4)	26	26	26	0	100,0	0	100,0
1.5.	Оборотні активи									
1.5.1.	усього на кінець року	тис. грн.	Ф.1, ряд. 1195 гр. 4	1899,4	1003,4	806,9	-1092,5	42,5	-196,5	80,4

Продовження таблиці 2.2

1.5.2.	дебіторська заборгованість на кінець року	тис. грн.	Ф.1, (ряд. 1125 гр.4+ ряд. 1130 гр. 4 + ряд. 1135 гр. 4 + ряд. 1140 гр. 4+ ряд. 1145 гр. 4+ ряд. 1150 гр. 4+ ряд. 1155 гр. 4)	912,4	320,9	332,2	-580,2	36,4	11,3	103,5
1.5.3.	Запаси на кінець року	тис. грн.	Ф.1, (ряд. 1100 гр. 4 + ряд. 1110 гр. 4)	790	401,8	312,6	-477,4	39,6	-89,2	77,8
1.5.4.	Грошові кошти та їх еквіваленти на кінець року	тис. грн.	Ф.1, ряд. 1165	26	18,4	31	5	119,2	12,6	168,5
1.5.5.	середні залишки оборотних засобів	тис. грн.	Ф.1, 0,5*(ряд. 1195 гр. 3 + ряд. 1195 гр. 4)	1462,3	1451,4	905,15	-557,15	61,9	-546,25	62,4
1.6.	Середньооблікова чисельність									
1.6.1.	середньооблікова чисельність працівників	чол.	Ф.1- підприємство р.3, ряд 300 гр. 1	12	11	10	-2	83,3	-1	90,9
1.6.2.	середньооблікова чисельність робітників	чол.	Оперативні данні	7	6	6	-1	85,7	0	100,0
2. ЕКОНОМІЧНІ ТА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ										
2.1.	Чистий доход (виручка) від реалізації продукції	тис. грн.	Ф.2, ряд.2000, гр3	8757,6	10215,9	11265,1	2507,5	128,6	1049,2	110,3
2.2.	Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	Ф.1- підприємство р.3, ряд 300 гр. 2	7690	9720	10235,6	2545,6	133,1	515,6	105,3
2.3.	Обсяг виробництва продукції	тис. грн.	статистична звітність ф №1-П-НПП	7690	9720	10235,6	2545,6	133,1	515,6	105,3
2.4.	Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	Ф.2, ряд 2050, гр. 3	7793,7	9439,6	10401,9	2608,2	133,5	962,3	110,2
2.5.	Валовий прибуток (збиток)	тис. грн.	Ф.2, ряд 2090, гр. 3 (ряд 2095 гр. 3)	963,9	776,3	863,2	-100,7	89,6	86,9	111,2

Продовження таблиці 2.2

2.6.	Прибуток (збиток) від операційної діяльності	тис. грн.	Ф.2,ряд 2190, гр. 3 (ряд 2195, гр. 3)	608,9	880,1	764,2	155,3	125,5	-115,9	86,8
2.7.	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	тис. грн.	Ф.2, ряд 2290, гр.3 (ряд 2295, гр. 3)	453,3	771,1	751,2	297,9	165,7	-19,9	97,4
2.8.	Чистий прибуток (збиток)	тис. грн.	Ф.2, ряд 2350, гр. 3 (ряд 2355), гр. 3	453,3	630,2	573,2	119,9	126,5	-57	91,0
2.9.	Фонд робочого часу	люд-години	Ф.1-ПВ, ряд.4010, гр. 1	23700	21811,9	19750	-3950	83,3	-2061,9	90,5
3. Показники ефективності використання ресурсів										
3.1.	Продуктивність праці одного працівника	тис. грн. / особа	2.3 / 1.6.1	640,8	883,6	1023,56	-1272,8	1,59	-515,6	1,15
3.2.	Продуктивність праці одного робітника	тис. грн. / особа	2.3 / 1.6.2	1098,5	1620	1705,9	-2545,6	1,55	0	1,05
3.3.	Рівень оплати праці за 1людино-годину	тис. грн. / люд-год	2.9 / 2.10	0,03	0,02	0,04	0,02	163,6	0,02	195,1
3.4.	Середньомісячна заробітна плата одного працівника	тис. грн..	2.9 / (1.6.1*12 міс.)	4,4	3,7	7,1	2,8	163,6	3,5	194,3
3.5.	Коефіцієнт зносу основних засобів на кінець року		Ф.1, ряд. 1012 / ряд. 1011 гр. 4	2,44	0,24	0,37	-2,1	15,2	0,1	154,9
3.6.	Коефіцієнт оновлення основних засобів		Ф.5, ряд. 260 гр.5 / ф.1 ряд. 1011 гр. 4	0	6,57	0	0,00	0	-6,57	0,0
3.7.	Коефіцієнт вибуття основних засобів		Ф.5, ряд. 260 гр. 8 / ф.1 ряд. 1011 гр. 3	0	6,04	2,55	2,55		-3,49	42,2
3.9.	Фондоозброєність праці працівників	тис. грн./чол.	1.3.3 / 1.6.1	179,1	219,8	253,3	74,3	141,5	33,5	115,2
3.10.	Коефіцієнт обіговості оборотних засобів	обороти	2.1. / 1.5.5	6,0	7,0	12,4	6,5	207,8	5,4	176,8
3.11.	Середній період обороту оборотних засобів	дні	360 дн. / 3.10	60	51	29	-31,2	48,1	-22,2	56,6

Продовження таблиці 2.2

3.12.	Коефіцієнт обіговості активів	грн./ грн.	2.1 / 1.1	2,9	3,1	3,9	0,9	132,3	0,8	126,5
3.13.	Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	обороту	2.1 / Ф.1, 0,5*(ряд. 1125 гр. 3 + ряд. 1125 гр. 4)	12,7	16,8	37,6	24,9	296,9	20,8	224,2
3.14.	Середній період обороту дебіторської заборгованості	дні	360 дн. / 3.13	28	21	10	-18,8	33,7	-11,9	44,6
3.15.	Коефіцієнт обіговості запасів	обороту	2.1 / Ф.1, 0,5*(ряд. 1100 гр. 3 +гр. 4 ряд 1100)	16,6	17,1	31,5	14,9	189,8	14,4	184,0
3.16.	Середній період зберігання запасів	дні	360 дн. / п.3.15	22	21	11	-10,2	52,7	-9,6	54,4
3.17.	Тривалість операційного циклу	дні	3.14 + 3.16	50	42	21	-29,1	41,9	-21,5	49,4
4. ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ										
4.1.	Рентабельність продажу	%	2.7 / 2.1 * 100	5,176	7,548	6,668	1,492	128,8	-0,880	88,3
4.2.	Рентабельність активів	%	2.7 / 1.1 * 100	15,163	23,109	25,835	10,672	170,4	2,726	111,8
4.3.	Рентабельність власного капіталу	%	2.8 / 1.2 * 100	43,378	58,623	68,238	24,860	157,3	9,615	116,4

Загальний капітал підприємства становив 2907,7 тис. грн., що є на 429,1 тис. грн. більше, ніж у 2020 році, або на 87,1% більше. Також він перевищує капітал у 2019 році на 81,8 тис. грн., або на 97,3%. Зафіксовано зменшення власного капіталу підприємства з 1045 тис. грн. у 2019 році до 840 тис. грн. у 2021 році, що становить 80,4% зниження.

Динаміка капіталу відображено на рисунку 2.1.



Рисунок 2.1 – Динаміка капіталу підприємства

Протягом періоду з 2019 по 2021 рік чистий дохід від реалізації продукції поступово виріс на 1049,2 тис. грн. у порівнянні з 2020 роком та на 2507,5 тис. грн. у порівнянні з 2019 роком.

Валовий та чистий прибутки за 2019-2021 роки мали змінливу природу. Валовий прибуток коливався від 963,9 тис. грн. до 863,2 тис. грн., а чистий прибуток від 453,3 тис. грн. до 573,2 тис. грн.

Графік динаміки валового та чистого прибутку показано на рисунку 2.2.

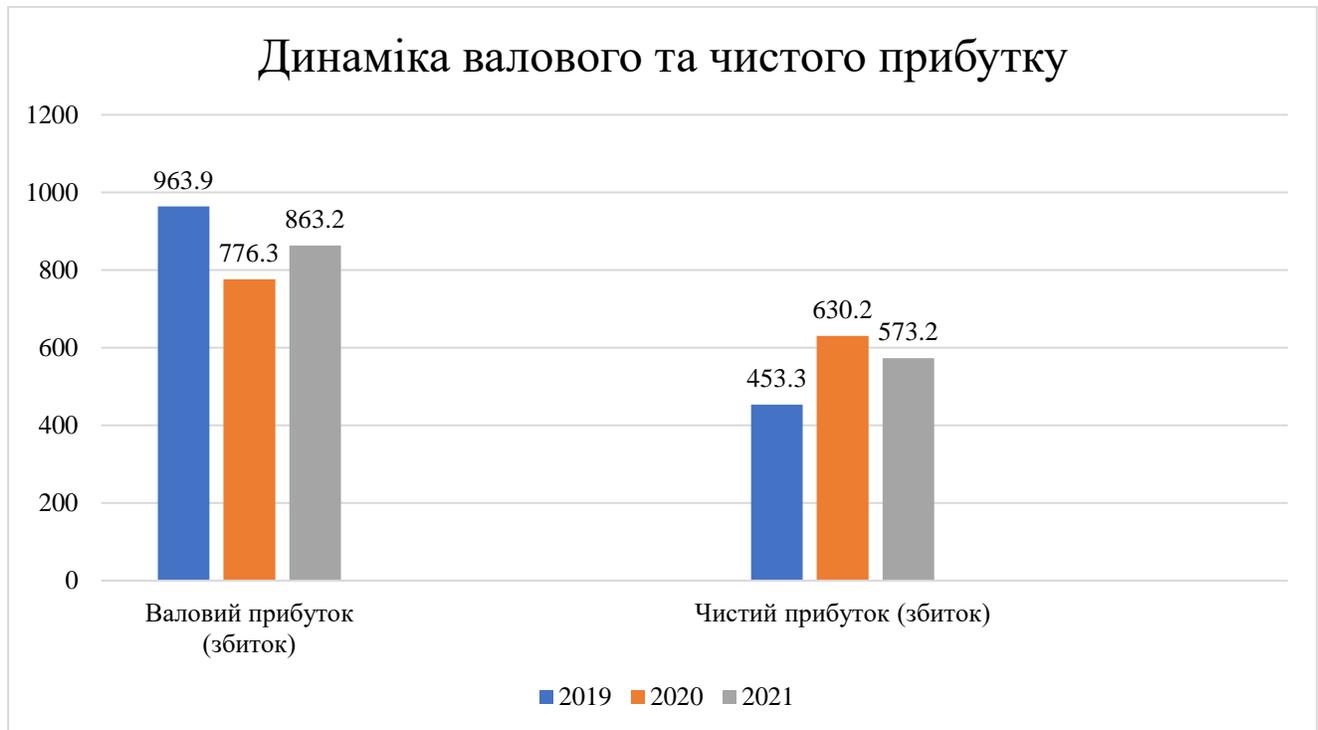


Рисунок 2.2 - Динаміка валового та чистого прибутку

У порівнянні з 2020 роком, середньорічна вартість оборотних активів на кінець 2021 року зменшилась на 546,25 тис. грн. або на 62,4%. Також у порівнянні з 2019 роком, ця вартість зменшилась на 557,15 тис. грн. або на 61,9%, і становила 905,15 тис. грн. на кінець 2021 року.

Упродовж 2021 року, кожна гривня оборотних активів приносила підприємству 12,4 грн. виручки від реалізації продукції (робіт, послуг). У 2020 році цей показник склав 7,0 грн./грн., а в 2019 році він становив 6,0 грн./грн.

У 2020 році динаміка прибутку від операційної діяльності проявила нестабільність. Починаючи з 608,9 тис. грн., прибуток зріс до 880,1 тис. грн. у 2019 році, але у 2020 році впав до 764,2 тис. грн. (рис. 2.3).

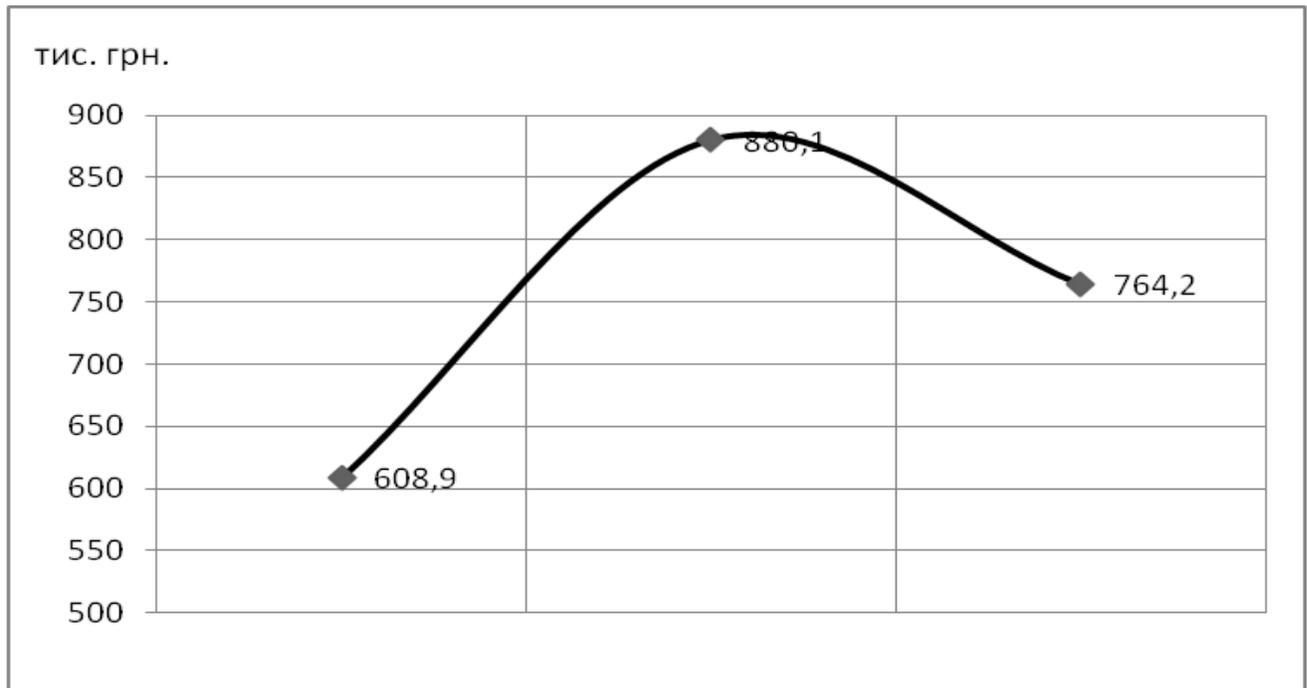


Рисунок 2.3 – Динаміка операційного прибутку за 2019 – 2021 рр.

За даними розрахунків, можна спостерігати у 2019 році на кожну гривню основних фондів припадало 3,45 грн./грн. виробленої й реалізованої продукції. У 2020 році цей показник збільшився до 4,22 грн./грн., а в 2021 році він становив вже 4,45 грн./грн.

2.4 Охорона праці ТОВ «ВП «Діагональ»

ТОВ «ВП «Діагональ» покладає великий акцент на охорону праці з метою забезпечення безпеки та здоров'я своїх працівників. Компанія розуміє важливість дотримання вимог нормативно-правових актів та надає належну увагу питанням охорони праці у всіх сферах своєї діяльності.

В рамках політики охорони праці, ТОВ «ВП «Діагональ» виконує наступні завдання:

Розробка і впровадження системи управління охороною праці: Компанія має детально розроблену систему охорони праці, яка включає в себе процедури,

інструкції та правила, що регулюють безпеку праці. Ця система постійно оновлюється та прогресує, враховуючи нові стандарти та технології.

Проведення навчань та підвищення кваліфікації: ТОВ «ВП «Діагональ» організовує регулярні тренінги з охорони праці для своїх працівників. Ці навчання охоплюють правила безпеки на робочому місці, використання особистого захисного спорядження, розпізнавання ризиків та вжиття відповідних заходів безпеки.

Забезпечення безпеки обладнання та інфраструктури: Компанія забезпечує регулярну перевірку та обслуговування обладнання, щоб гарантувати його надійність та безпеку в робочих умовах. Також виконуються всі необхідні заходи щодо обладнання робочих місць засобами колективного та індивідуального захисту.

Виявлення та аналіз небезпечних ситуацій: ТОВ «ВП «Діагональ» має процедури для виявлення та аналізу потенційних небезпек на робочому місці. Це включає регулярні інспекції, виявлення причин потенційних аварій та небезпечних ситуацій, а також розробку та впровадження планів заходів для їх усунення та запобігання [58].

Підтримка фізичного та психологічного здоров'я працівників: Компанія забезпечує робоче середовище, яке сприяє фізичному та психологічному благополуччю працівників. Це включає створення комфортних робочих умов, забезпечення регулярних перерв та відпусток, а також надання підтримки та консультацій з питань психологічного благополуччя.

Співпраця з контролюючими органами: ТОВ «ВП «Діагональ» підтримує активну співпрацю з контролюючими органами, щоб впроваджувати найкращі практики охорони праці та дотримуватись всіх вимог нормативно-правових актів.

Політика охорони праці в ТОВ «ВП «Діагональ» визначає загальні зобов'язання підприємства у сфері безпеки та забезпечення безпечних умов праці для всіх працівників. Ця політика враховує вимоги законодавства та нормативних актів, а також специфіку галузі, в якій діє підприємство. Вона повинна бути

доступною всім працівникам та постійно оновлюватись з метою врахування змін в умовах праці та вдосконалення системи охорони праці.

Один із перших кроків у забезпеченні охорони праці - це ідентифікація потенційних ризиків на робочому місці. ТОВ «ВП «Діагональ» проводить оцінку ризиків, щоб визначити небезпеки, які можуть призвести до травм або захворювань. Цей процес включає вивчення робочих процесів, обладнання, робочого середовища та інших факторів, що можуть створювати ризик.

На основі результатів оцінки ризиків в ТОВ «ВП «Діагональ» розробляються та впроваджуються відповідні заходи безпеки. Це може включати встановлення протипожежних систем, застосування безпечного обладнання, встановлення процедур безпеки, забезпечення особистими засобами захисту (наприклад, захисними касками, окулярами, вушними протекторами тощо), а також впровадження правил та процедур, спрямованих на запобігання нещасним випадкам.

Охорона праці також включає навчання та інструктаж працівників. ТОВ «ВП «Діагональ» забезпечує необхідну підготовку працівників з питань безпеки, правильного використання обладнання та інструментів, а також процедур безпеки. Це може включати організацію навчальних семінарів, тренінгів та інструктажів з безпеки, а також випробування та оцінку знань працівників.

Медичний контроль є ще одним важливим аспектом охорони праці на ТОВ «ВП «Діагональ». Це включає медичні огляди, дослідження параметрів здоров'я працівників, виявлення факторів ризику та моніторинг стану здоров'я. При необхідності, працівники можуть отримувати консультації та лікування від медичних спеціалістів.

Також важливо вести документацію, пов'язану з охороною праці. ТОВ «ВП «Діагональ» зберігає журнали інцидентів травм, документи, пов'язані з оцінкою ризиків та проведенням навчання, а також іншу відповідну інформацію. Ця документація необхідна для контролю, аналізу та вдосконалення системи охорони праці.

Відповідно до законодавства та внутрішніх положень ТОВ «ВП «Діагональ», всі працівники мають право на безпечні умови праці та інформацію про можливі ризики та заходи безпеки. Крім того, підприємство забезпечує механізми звернення працівників з питань охорони праці та розгляду їх скарг.

Загальний підхід ТОВ «ВП «Діагональ» до охорони праці включає постійний моніторинг, оновлення та вдосконалення системи охорони праці для забезпечення безпеки та здоров'я працівників. Компанія веде активну комунікацію з працівниками, залучаючи їх до процесу охорони праці, враховуючи їхні пропозиції та повідомлення про можливі загрози безпеці.

В цілому, ТОВ «ВП «Діагональ» прагне створити безпечне та здорове робоче середовище для всіх своїх працівників шляхом впровадження відповідних заходів безпеки, навчання, контролю та систематичного вдосконалення. Охорона праці визнається як пріоритетна справа, що сприяє успішній діяльності підприємства і підвищенню загального рівня добробуту працівників.

Окрім базових заходів охорони праці, ТОВ «ВП «Діагональ» може розглядати і додаткові ініціативи та програми для покращення безпеки та здоров'я працівників. Деякі з таких ініціатив можуть включати:

Програми фізичного здоров'я: ТОВ «ВП «Діагональ» може сприяти здоровому способу життя серед своїх працівників, пропонуючи різноманітні спортивні та фітнес-програми. Це може включати організацію спортивних змагань, фітнес-занять або спільних занять з йоги або пілатесу. Такі програми сприяють підвищенню фізичного здоров'я та загального самопочуття працівників.

Проактивна безпека: Крім реагування на потенційні ризики, ТОВ «ВП «Діагональ» може спрямовувати зусилля на проактивну ідентифікацію та усунення потенційних небезпек. Це може включати систему регулярних перевірок устаткування та робочих місць для виявлення можливих проблем та їх усунення перед тим, як вони стануть причиною нещасного випадку.

Культура безпеки: ТОВ «ВП «Діагональ» може активно працювати над створенням культури безпеки серед своїх працівників. Це може включати

проведення навчальних заходів та тренінгів з питань безпеки, створення системи мотивації безпекової поведінки та постійну комунікацію щодо важливості дотримання правил безпеки.

Ергономіка робочого місця: ТОВ «ВП «Діагональ» може звертати увагу на вдосконалення ергономіки робочих місць з метою запобігання травмам та покращення комфорту працівників. Це може включати налагодження робочого обладнання, налаштування стільців та столів, розташування моніторів та інші заходи, що сприяють оптимальному положенню тіла працівника під час виконання роботи.

Аналіз та вдосконалення: ТОВ «ВП «Діагональ» може проводити систематичний аналіз ефективності своєї системи охорони праці та регулярно вдосконалювати її. Це може включати оцінку результатів заходів безпеки, виявлення слабких місць та прийняття заходів для їх виправлення. Такий підхід дозволяє постійно покращувати рівень безпеки та здоров'я працівників.

В цілому, ТОВ «ВП «Діагональ» демонструє свою відповідальність та зобов'язання щодо охорони праці, вживаючи різноманітних заходів для забезпечення безпеки та здоров'я своїх працівників.

Крім вищезазначених заходів, ТОВ «ВП «Діагональ» може також мати спеціалізовані комітети або комісії з питань охорони праці, які відповідають за оцінку ризиків, розробку політики безпеки та впровадження нових стандартів і процедур. Ці комітети можуть складатися з представників різних підрозділів компанії, включаючи керівництво, представників робітників та фахівців з охорони праці.

Інструкції з охорони праці розроблені на підставі державних міжгалузевих і галузевих нормативних актів про охорону праці, затверджені роботодавцем і обов'язкові для виконання працівниками будівельних професій та при виконанні будівельних робіт. Інструкції реєструються в Журналі реєстрації інструкцій з охорони праці. Видача інструкцій керівникам структурних підрозділів реєструється

в Журналі обліку видачі інструкцій. Для ТОВ «ВП «Діагональ» витрати на оплату праці становлять 0,5% фонду заробітної плати за минулий рік.

Таблиця 2.3 – Оптимальні умови праці на підприємстві.

Період року	Категорія фізичних робіт (в залежності від важкості на основі загальних енергозатрат організму)	Витрати енергії, ккал/год	Температура повітря, °С
Холодний (середньодобова температура повітря нижче + 10 °С і нижче)	Легка 1б – роботи виконуються сидячі, стоячи або пов'язані з деяким фізичним напруженням (майстри, бригадири будівельних бригад)	121-150	21-23
Холодний (середньодобова температура повітря дорівнює + 10 °С і нижче)	Середньої важкості II а – роботи, пов'язані з рухом, переміщенням дрібних (до 1 кг) предметів в стані стоячи або сидячи, вимагають певного фізичного напруження (розчинно-бетонні та асфальтобетонні вузли)	150-200	19-21
	Середньої важкості II б – роботи виконуються стоячи, пов'язані з рухом, переміщенням і переноскою невеликих (до 10 кг) вантажів, що супроводжуються помірними фізичними напруженнями (механізовані ливарні, прокатні цеха, майстерні з виготовлення опалубки та арматури)	201-250	17-19
Теплий (середньодобова температура повітря вище + 10 °С)	Легка I а	90-120	23-25
	Легка I б	121-150	22-24
	Середньої важкості II а	151-200	21-23
	Середньої важкості II б	201-250	20-22
	Важка III	251-300	18-20

ТОВ «ВП «Діагональ» забезпечує вимоги законодавства щодо охорони праці та стану робочих приміщень і робочих місць.

Регулювання температурних умов: Керівництво ТОВ «ВП «Діагональ» дбає про те, щоб показники температури повітря в робочих приміщеннях не виходили за встановлені межі. У холодний період року встановлюються конкретні діапазони температури в залежності від характеру робіт та відносної вологості повітря. Наприклад, для категорії робіт «Легка I а» температура на постійних робочих місцях повинна бути в межах 21-25°С, а на непостійних - 18-26°С.

Захист працівників: Керівництво ТОВ «ВП «Діагональ» забезпечує своїх працівників спецодягом та засобами індивідуального захисту. Робітники, які займаються будівельними роботами та спеціальними операціями, отримують відповідний захисний спецодяг та засоби, які включають каски, маски, окуляри, рукавиці, халати, чоботи та інші. Крім індивідуального спецодягу, робітникам надаються колективні засоби захисту, такі як рукавиці, калоші, непромокальні плащі тощо.

Медичний контроль та щеплення: Умови карантину та медичного контролю змінилися внаслідок пандемії COVID-19. ТОВ «ВП «Діагональ» забезпечує проведення щеплень та медичний огляд своїх працівників, з метою забезпечення їхньої безпеки та запобігання поширенню інфекції.

Систематичний аудит безпеки: Підприємство може здійснювати систематичні аудити безпеки для перевірки дотримання правил та положень охорони праці. Цей аудит включає огляд обладнання та робочих місць, аналіз статистики нещасних випадків та розробку заходів для запобігання подібним ситуаціям. Такий аудит допомагає ідентифікувати потенційні проблемні місця та впроваджувати відповідні заходи безпеки.

Загальною метою всіх цих заходів є забезпечення безпечних та здорових умов праці для всіх працівників ТОВ «ВП «Діагональ». Компанія вкладає значні зусилля у вдосконалення системи охорони праці та постійно працює над удосконаленням своїх практик з метою забезпечення максимальної безпеки та здоров'я своїх співробітників..

Крім того, ТОВ «ВП «Діагональ» може співпрацювати з професійними організаціями та експертами з охорони праці для отримання додаткової підтримки і консультацій. Це можуть бути організації, які спеціалізуються на безпеці та охороні праці, а також лікарі-експерти, які надають консультації щодо здоров'я працівників та впливу робочих умов на їх здоров'я.

Охорона праці на ТОВ «ВП «Діагональ» є постійним процесом, який вимагає уваги, зусиль та залучення всіх працівників. Вона створює безпечне та здорове

робоче середовище, сприяє зниженню ризиків нещасних випадків, покращує продуктивність та підвищує загальний рівень задоволеності та добробуту працівників.

ТОВ «ВП «Діагональ» може також проводити регулярні навчальні програми та тренінги з питань охорони праці. Це дозволяє підвищити свідомість працівників про потенційні ризики та небезпеки, а також навчити їх правильним методам превентивних заходів і реагування на надзвичайні ситуації. Навчання може включати такі аспекти, як користування захисними засобами, правильне піднімання важких предметів, евакуаційні процедури та надання першої допомоги.

Додатковими заходами охорони праці можуть бути проведення регулярних оглядів з метою виявлення потенційних недоліків у системі охорони праці та їх подальшого виправлення. Такі огляди можуть здійснюватися як внутрішніми експертами компанії, так і залученням зовнішніх консультантів з охорони праці.

Також ТОВ «ВП «Діагональ» може розробляти та впроваджувати спеціальні процедури та плани надзвичайних ситуацій, такі як пожежі, аварії або небезпечні випадки. Це може включати розробку планів евакуації, надання необхідного обладнання для пожежної безпеки, проведення пожежних тренувань та забезпечення постійної готовності до надзвичайних ситуацій.

Нарешті, ТОВ «ВП «Діагональ» може утримувати документацію, яка стосується охорони праці, включаючи записи про навчання, перевірки та аудити. Ця документація необхідна для дотримання вимог законодавства та забезпечення стеження за ефективністю системи охорони праці, а також для співпраці з контролюючими органами в разі їх перевірок.

В цілому, ТОВ «ВП «Діагональ» має важливе завдання забезпечення безпеки, здоров'я та добробуту своїх працівників. Це досягається через систематичне впровадження заходів охорони праці, проведення навчання та тренінгів, активну співпрацю з професійними організаціями та забезпечення відповідної документації та контролю.

Висновок до розділу 2

У другому розділі кваліфікаційної роботи бакалавра було проведено аналіз стану та перспектив розвитку будівельного бізнесу з фокусом на ТОВ «ВП «Діагональ».

Підприємство виявилось найбільш перспективною сферою структурної перебудови національної економіки в останні роки, і саме тому його значення в умовах сучасних інтеграційних процесів зростає. В аналізі були визначені основні проблеми розвитку цієї галузі, але було також підкреслено, що будівельний сектор України має великий потенціал і передумови для подальшого зростання. Вирішення цих проблем дозволить забезпечити високий рівень будівельного комплексу і посісти одну з провідних позицій у світі.

ТОВ «Виробниче підприємство «Діагональ» яке протягом 2019-2021 років мав основною метою отримання максимального прибутку шляхом забезпечення сталості та подальшого збільшення виробництва продукції. Аналіз фінансових та економічних показників діяльності ТОВ «ВП «Діагональ» в цей період дав змогу зробити наступні висновки.

ТОВ «ВП «Діагональ» є прибутковим підприємством, проте його фінансові показники зменшилися з 2020 року по 2021 рік. Також було відмічено зниження обсягу виробництва та реалізації продукції в натуральних показниках, а собівартість продукції зросла. Зростання собівартості має негативний вплив, збільшуючи витрати підприємства та зменшуючи прибуток, якщо це не обумовлено збільшенням обсягу виробництва. Обсяги реалізованої продукції зросли лише завдяки зростанню цін.

Аналіз стану охорони праці на підприємстві показав відсутність нещасних випадків, виробничого травматизму та професійної захворюваності протягом досліджуваного періоду.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБЛЕННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «ВП «ДІАГОНАЛЬ»

3.1 Аналіз прибутковості підприємства

Прибуток є одним з основних показників підприємницької діяльності, і більшість вітчизняних підприємств прагне збільшити його розмір. Прибуток виступає об'єктом управління та джерелом розвитку підприємства. Прибуток виступає ключовою силою економіки і основним мотивом для підприємницької діяльності, а також є важливим фактором прогресу соціально-економічної системи. Вважається, що прибуток є загальним показником успішності підприємства. У ринковій економіці головною метою будь-якого підприємства є отримання прибутку. Власники та персонал прагнуть досягти необхідного рівня прибутку для забезпечення подальшого функціонування та розвитку підприємства, а також для задоволення потреб усіх зацікавлених сторін.

Фінансовий результат господарської діяльності підприємства виражається в його прибутковості, яка характеризується абсолютними (сума прибутку) та відносними (рівень рентабельності) показниками. Прибутковість є стійким економічним явищем, що підтверджує здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від своєї діяльності, перевищуючи витрати на рівень, необхідний для ефективного функціонування.

Прибутковість підприємства визначається двома показниками: прибутком і рентабельністю, які мають тісний взаємозв'язок. Зростання рентабельності об'єктивно свідчить про збільшення отриманого прибутку.

Україна має дві системи оподаткування: загальну і спрощену. Малі підприємства мають можливість обрати одну з цих систем. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності є механізмом сплати єдиного податку замість

різних видів податків, передбачених загальною системою оподаткування, одночасно з веденням спрощеного обліку та звітності.

Єдиний податок (ЄП) є основним підприємницьким податком, який сплачують суб'єкти господарювання, що використовують спрощену систему оподаткування.

В цілому, підприємство має прибуткову діяльність. Протягом досліджуваного періоду відбулося зменшення розміру прибутку, що є негативним явищем.

Прибутковість підприємства є основним показником, який відображає фінансовий стан підприємства та його здатність досягти позитивного фінансового результату від комерційної діяльності. Вона виявляється у перевищенні доходу над витратами та забезпечує достатній рівень фінансових ресурсів для ефективного та продуктивного здійснення подальшої діяльності.

Динаміка чистого доходу та обсяг реалізованої продукції зображено на рисунку 3.1

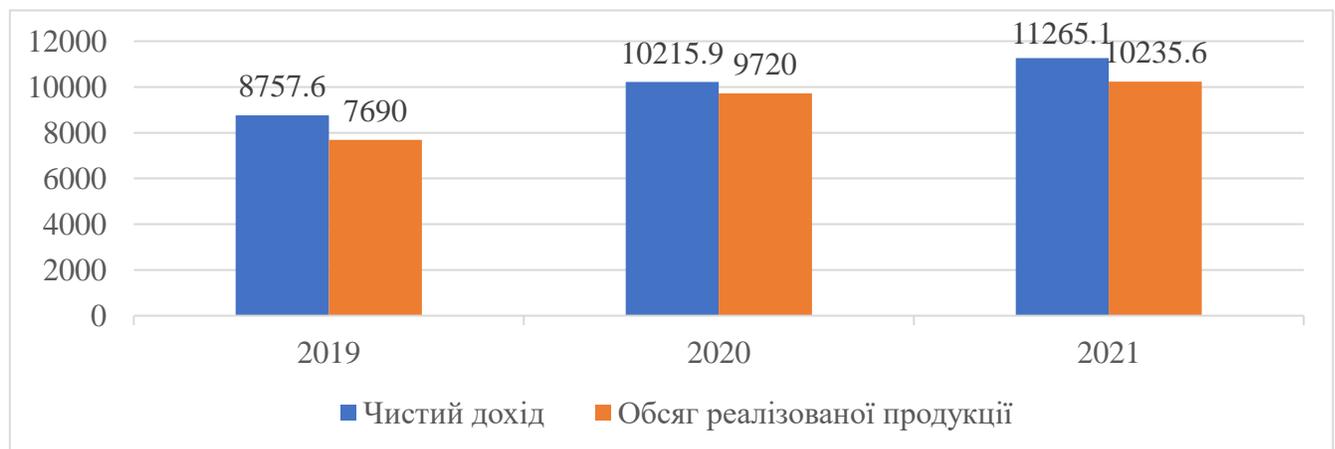


Рисунок 3.1 – Чистий дохід та обсяг реалізованої продукції.

В цілому діяльність підприємства прибуткова. Відмічається збільшення розміру прибутку підприємства у 2020 році та зниження у 2021 році. Прибутковість підприємства є найважливішим показником, який відображає фінансовий стан підприємства, його здатність отримати позитивний фінансовий результат від

комерційної діяльності, що полягає у перевищенні доходу над витратами, і в такій сумі, якої буде достатньо для ефективної і продуктивної подальшої діяльності.

Проаналізуємо динаміку собівартості продукції(рис.3.2)



Рисунок 3.2 – Динаміка собівартості продукції.

Як можемо спостерігати, собівартість реалізованої продукції виросла з 2019 року по 2021 рік на 2607.3 тис. грн, що може свідчити про те що обсяг продукції зріс.

Динаміка прибутку від 2019-2021 рік зображена на (рис.3.3).

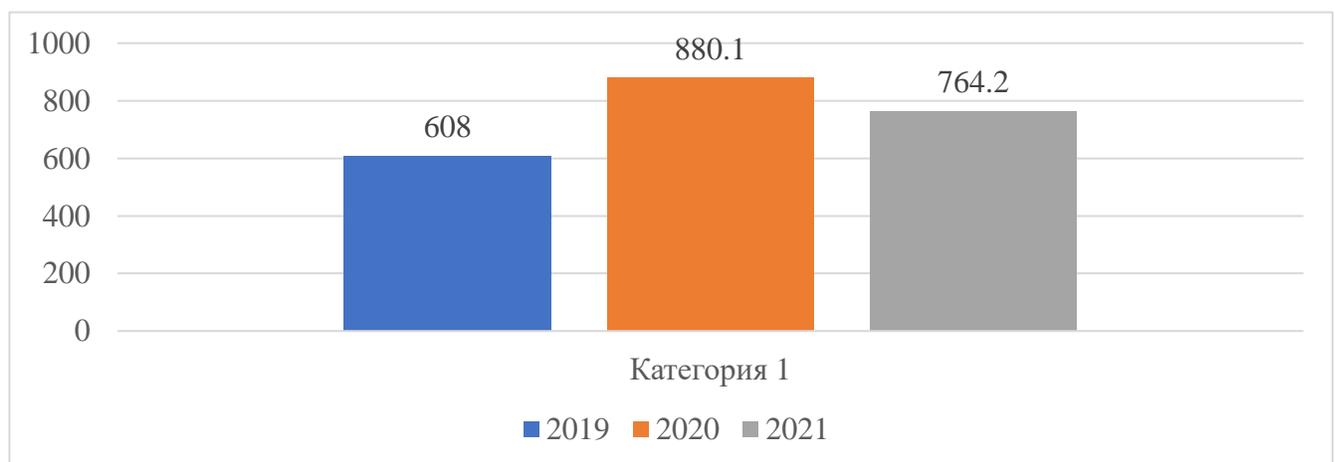


Рисунок 3.3 – Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування.

Як можна побачити прибуток з 2019 року зріс на 318.8 тис. грн 2020 року, але в 2020 році пішов спад на 19.9 тис. грн на 2021 рік. Дослідимо чистий прибуток (рис 3.4)

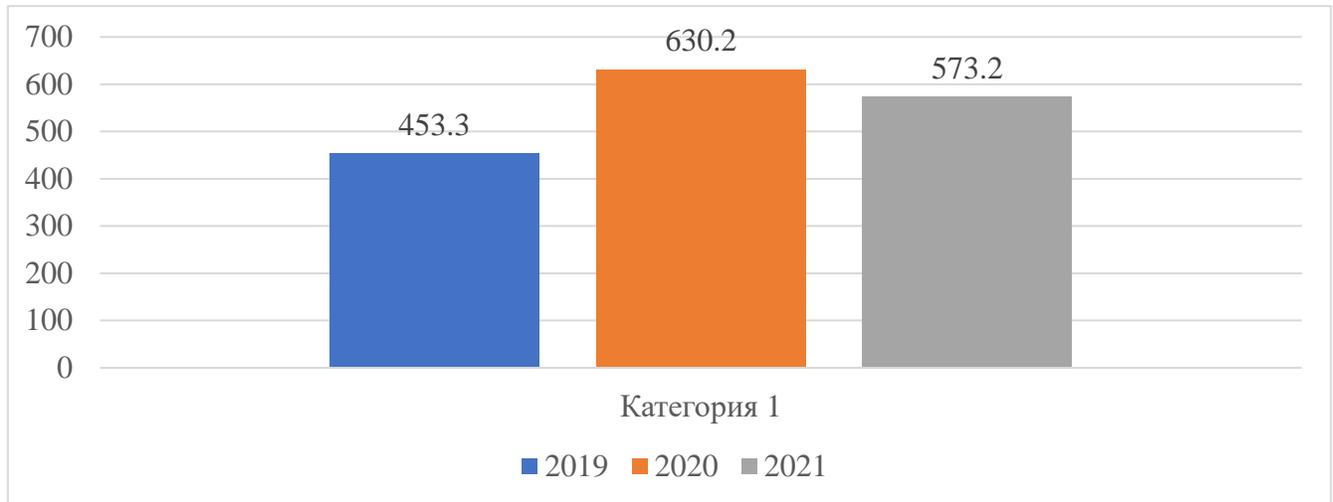


Рисунок 3.4 – Динаміка чистого прибутку

Як можна побачити чистий прибуток на 2020 рік зріс на 176.9 тис. грн. у порівнянні з 2019 роком, а на 2021 рік прибутку впав на 57 тис грн в порівнні з 2020 роком.

У 2021 році прослідковується негативна динаміка прибутковості підприємства, тому наступним етапом стане виявлення факторів та резервів її зростання.

3.2. Фактори та резерви зростання прибутку будівельного підприємства

Щоб підвищити прибутковість ТОВ «ВП «Діагональ», можна вжити заходи відповідно до такої послідовності: організаційні (поліпшення виробничої та управлінської структури, перебудова виробництва, диверсифікація продукції); техніко-технологічні (оновлення технічної бази, модернізація виробництва, вдосконалення виробів); економічні важелі та стимули (поліпшення системи тарифів, форм оплати праці, прискорення обороту оборотних коштів)[29]. Резерви

щодо збільшення прибутку проявляються на етапах планування, виробництва та реалізації. Ці резерви можна розподілити на тактичні та стратегічні (рис. 3.5).

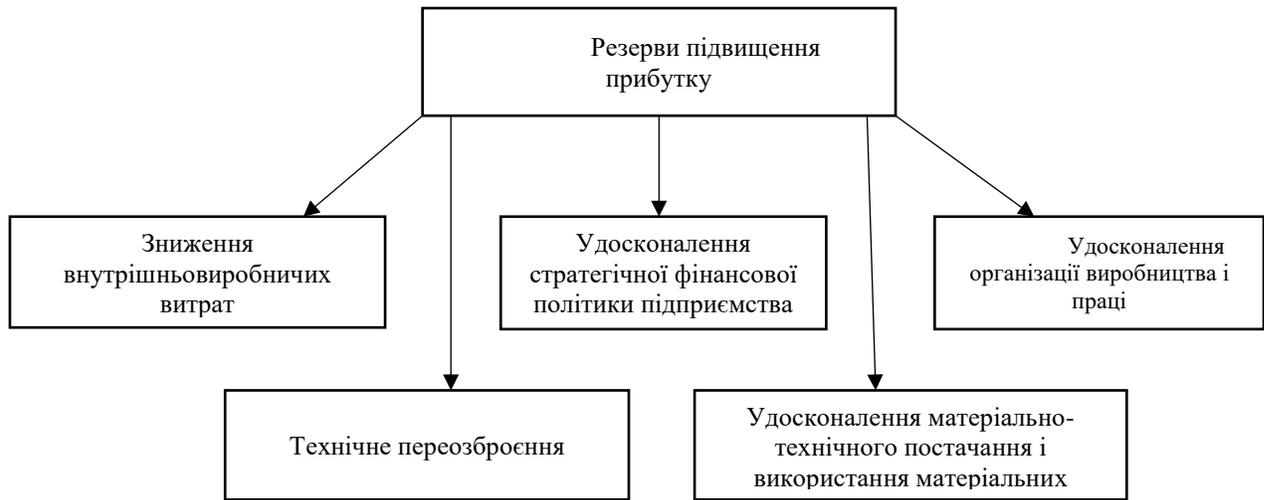


Рисунок 3.5 – Резерви підвищення прибутку підприємства

На прибутковість ТОВ «ВП «Діагональ» впливає цілий ряд факторів. Зазвичай можна виділити зовнішні фактори (макроекономічні, незалежні) та внутрішні фактори (мікроекономічні, залежні), які впливають на розмір прибутку[59]. ТОВ «ВП «Діагональ» має можливість досягти максимального прибутку і підвищити прибутковість при певних умовах. Докладніший аналіз цих умов максимізації прибутку та прибутковості підприємства, зображено на таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Максимізація прибутку

Напря́м	Су́тність	Вимоги до реаліза́ції
Кількісні умови		
Збільшення обсягів випуску та реалізації продукції	Збільшення обсягів реалізації призведе до збільшення прибутку через зменшення частки постійних витрат на одиницю продукції.	Збільшення обсягів виробництва та реалізації за рахунок кращого використання основних засобів, трудових ресурсів, матеріалів та сировини.
Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції	Зі зменшенням витрат на виробництво та реалізацію продукції, розмір прибутку зростає. Важливою умовою ефективного функціонування підприємства є максимальна мобілізація резервів собівартості продукції .	Зниження собівартості завдяки більш ефективному використанню ресурсів, підвищенню технічного рівня виробництва та покращенню організації виробництва та праці.
Впровадження економічно обґрунтованих норм	Економічно і технічно обґрунтовані норми й стандарти та їх своєчасний перегляд ведуть до зниження виробничих витрат.	Розробка норм і стандартів запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших оборотних коштів.
Цінова політика підприємства	Необхідно застосовувати правильну цінову політику, тому що іноді підвищення ціни призводить до певного зниження обсягу продажу, але постійне проведення політики низьких цін може привести до негативної ситуації підприємства.	Розробка цінової стратегії, ціноутворення, має визначатися з урахуванням кон'юнктури ринку відповідних товарів і змін, які відбуваються, використання акцій, оптові знижки, знижки для постійних клієнтів тощо.
Якісні умови		
Підвищення якості продукції	Поліпшення якості продукту значно знижує витрати на виправлення помилок і втрат від дефектних продуктів, які неможливо відремонтувати.	Контроль якості продукції, мотивація і додаткові стимули для персоналу по скороченню кількості бракованої продукції.
Підвищення продуктивності праці	З ростом продуктивності праці витрати на робочу силу на одиницю продукції зменшуються, і, отже, частка заробітної плати в структурі витрат зменшується	Активно мотивувати співробітників і надавати різні стимули для більш ефективної роботи.
Маркетингова кампанія Ефективна	Ефективна маркетингова організація може значно збільшити обсяг продажів продукції і вплинути на прибутковість підприємства.	Розробити ефективну маркетингову стратегію, спрямовану на пошук вашого споживчого продукту і вашого сегменту ринку.

У ТОВ «ВП «Діагональ» роботу та прибутковість підприємства можуть впливати різні зовнішні та внутрішні фактори. Зовнішні фактори включають соціально-економічні умови, які формуються діяльністю владних органів на всіх рівнях, такі як права власності, інфляція, ринкова інфраструктура, інвестиційний клімат і т.д. Внутрішні фактори включають витрати, види діяльності, управління фінансовим і трудовим потенціалом, логістику, бізнес-процеси, договірні відносини і політику прибутку [54]. При максимізації прибутковості враховуються як екстенсивні фактори, такі як обсяг робіт і рівень інфляції, так і інтенсивні фактори, такі як науково-технічний прогрес, управління, організація праці, логістика та маркетингові стратегії [35].

У цьому розділі буде проведено факторний аналіз основного економічного показника - обсягу випуску продукції підприємства. На основі даних таблиці 3.3 визначаємо вплив факторів, що спричинили зміни обсягу випуску продукції за наступними групами:

- забезпеченість підприємства трудовими ресурсами й ефективність їх використання;
- забезпеченість підприємства основними виробничими фондами та ефективність їх використання;
- забезпеченість підприємства сировиною і матеріалами та ефективність їх використання.

Таблиця 3.3 – Вихідні дані для факторного аналізу обсягу випуску продукції

Показник	2020 рік	2021 рік	Відхилення, (3-2)	% виконання, (3/2*100)
1	2	3	4	5
1. Обсяг виробленої продукції, робіт та послуг (товарооборот), Q, тис.грн	9720	10235,6	515,6	105,3

Продовження таблиці 3.3

2. Середньоспискова чисельність працівників, ЧР, осіб	11	12	1	109,09
3. Середня кількість відпрацьованих днів одним працівником за рік, Д, дні	251	250	-1	99,60
4. Середня тривалість робочого дня, Т, год	8	8	0	100,00
5. Середньорічна продуктивність праці одного працівника, тис.грн./особу, ППріч, (п.1/п.2)	928,72	938,76	10,04	101,08
6. Середньоденна продуктивність праці одного працівника, тис.грн/люд-дн., ППден, (п.5/п.3), (п.1/п.2/п.3)	3,70	3,76	0,05	101,49
7. Середньогодинна продуктивність праці одного працівника, тис.грн/люд-год., ППгод, (п.6/п.4), (п.1/п.2/п.3/п.4)	0,46	0,47	0,01	101,49
8. Середньорічна вартість основних засобів, ОФ, тис.грн	1835,27	1891,70	56,43	103,07
9. Середньорічна вартість активної частини основних засобів, ОФ _{акт} , тис.грн	1284,70	1324,19	39,49	103,07
10. Питома вага активної частини основних засобів у загальній їх вартості, ПВ _{акт} % ((п.9/п.8)*100)	70,00	70,00	0,00	100,00
11. Фондовіддача, ФВ, грн/грн (п.1/п.8)	5,57	5,41	0,12	102,26
12. Фондовіддача активної частини, ФВ _{акт} , грн./грн. (п.1/п.9)	7,95	8,51	0,56	106,98
13. Матеріальні витрати, ВМ, тис.грн.	4720,00	5150,00	430,00	109,11
14. Матеріаломісткість, ММ, грн. (п.13/п.1)	0,46	0,46	0,00	98,95

На основі вихідної інформації, яка представлена в таблиці 3.3 проводимо факторний аналіз обсягу випуску продукції підприємства ТОВ «ВП «Діагональ».

Факторна модель 1:

$$Q = ЧР * ПП_{річ} \quad (3.1)$$

де Q – обсяг виробленої продукції, робіт, послуг, тис.грн.;

$ЧР$ – середньооблікова чисельність робітників, осіб;

$ПП_{річ}$ – середньорічна продуктивність праці одного робітника, тис. грн./особу.

Для розрахунку використовується метод скоригованого показника.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок скоригованого показника:

$$Q^{ск} = ЧР_1 * ПП_{річ 0} \quad (3.2)$$

де $ЧР$ – середньооблікова чисельність робітників за звітний рік;

$ПП_{річ}$ – продуктивність праці одного робітника за попередній рік.

$$Q^{ск} = 12 * 0,46 = 5,52 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни середньооблікової чисельності робітників на зміну обсягу виробництва продукції:

-

$$\Delta Q_{ЧР} = Q^{ск} - Q_0 \quad (3.3)$$

де Q_0 – обсяг виробленої продукції за попередній рік.

$$\Delta Q_{ЧР} = 5,52 - 9720 = -9714,48 \text{ тис. грн.}$$

- визначення впливу зміни продуктивності праці одного робітника на зміну обсягу виробництва продукції:

$$\Delta Q_{\text{ППріч}} = Q_1 - Q^{\text{ск}} \quad (3.4)$$

де Q_1 – обсяг випуску продукції звітнього року.

$$\Delta Q_{\text{ППріч}} 10235,6 - 5,52 = 10230,08 \text{ тис.грн.}$$

3. Перевірка розрахунків:

4.

$$\pm \Delta Q = \pm \Delta Q_{\text{ЧР}} \pm \Delta Q_{\text{ППріч}} \quad (3.5)$$

$$\pm \Delta Q = Q_1 - Q_0 \quad (3.6)$$

$$\Delta Q = -9714,48 + 10230,08 = -515,6 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Q = 10230,08 - 9714,48 = 515,6 \text{ тис. грн.}$$

Отже, згідно проведених розрахунків зміна середньооблікової чисельності робітників мала значний вплив на зменшення обсягу виробництва продукції.

Факторна модель 2:

$$Q = \text{ЧР} * \text{Д} * \text{ПП}_{\text{ден}} \quad (3.7)$$

де Q – обсяг виробленої продукції,робіт, послуг, тис. грн.;

ЧР – середньооблікова чисельність робітників, осіб;

Д – середня кількість відпрацьованих днів одним робітником за рік, днів;

$\text{ПП}_{\text{ден}}$ – середньоденна продуктивність праці одного робітника, тис.грн./люд-дн.

Для розрахунку використовується метод абсолютних різниць.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни середньооблікової чисельності робітників на зміну обсягу виробництва продукції:

$$\Delta Q_{\text{ЧР}} = (\text{ЧР}_1 - \text{ЧР}_0) * D_0 * \text{ПП}_{\text{ден}0} \quad (3.8)$$

де ЧР_1 – середньооблікова чисельність робітників звітного року;

ЧР_0 – середньооблікова чисельність робітників попереднього року;

D_0 – середня кількість відпрацьованих днів одним робітником за попередній рік;

$\text{ПП}_{\text{ден}0}$ – середньоденна продуктивність праці одного робітника за попередній рік.

$$\Delta Q_{\text{ЧР}} = (12 - 11) * 251 * 3,70 = 928,6 \text{ тис. грн.}$$

- визначення впливу зміни середньої кількості відпрацьованих днів одним робітником за рік на зміну обсягу виробництва продукції:

-

$$\Delta Q_D = \text{ЧР}_1 * (D_1 - D_0) * \text{ПП}_{\text{ден}0} \quad (3.9)$$

де ЧР_1 – середньооблікова чисельність робітників звітного року;

D_1 – середня кількість відпрацьованих днів одним робітником за звітний рік;

D_0 – середня кількість відпрацьованих днів одним робітником за попередній рік;

$\text{ПП}_{\text{ден}0}$ – середньоденна продуктивність праці одного робітника попереднього року.

$$\Delta Q_D = 12 * (250 - 251) * 3,70 = -44,40 \text{ тис. грн}$$

- визначення впливу зміни середньоденної продуктивності праці одного робітника на зміну обсягу виробництва продукції:

$$\Delta Q_{\text{ППден}} = \text{ЧР}_1 * D_1 * (\text{ПП}_{\text{ден}1} - \text{ПП}_{\text{ден}0}) \quad (3.10)$$

де ЧР_1 – середньооблікова чисельність робітників звітного року;

D_1 – середня кількість відпрацьованих днів одним робітником за звітний рік;

$ПП_{ден.1}$ – середньоденна продуктивність праці одного робітника звітного року;

$ПП_{ден.0}$ – середньоденна продуктивність праці одного робітника попереднього року.

$$\Delta Q_{ПП_{ден}} = 12 * 250 * (3,76 - 3,70) = 164,8 \text{ тис. грн.}$$

2. Перевірка розрахунків:

3.

$$\Delta Q = \pm Q_{чр} \pm \Delta Q_D \pm \Delta Q_{ПП_{ден}} \quad (3.11)$$

$$\pm \Delta Q = Q_1 - Q_0 \quad (3.12)$$

де Q_0 – обсяг випуску продукції попереднього року;

Q_1 – обсяг випуску продукції звітного року.

$$\Delta Q = 928.6 - 44.40 + 164.8 = 1049 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Q = 10235,6 - 9720 = 515,6 \text{ тис. грн.}$$

Перевірка показала, що розрахунки правильні, а розрахунки показали, що найбільше вплинула на зменшення обсягу виробництва зміна середньої кількості відпрацьованих днів одним робітником за рік.

Факторна модель 3:

$$Q = Чр * Д * Т * ПП_{год} \quad (3.13)$$

де Q – обсяг виробленої продукції, робіт, послуг, тис. грн.;

$Чр$ – середньооблікова чисельність робітників, осіб;

$Д$ – середня кількість відпрацьованих днів одним робітником за рік, днів;

$Т$ – середня тривалість робочого дня, год.;

$ПП_{год}$ – середньогодинна продуктивність праці одного робітника, тис.грн./люд-год.

Для розрахунку використовується метод ланцюгових підстановок.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок умовних показників:

$$Q^I = ЧР_1 * D_0 * T_0 * ПП_{год0} \quad (3.14)$$

$$Q^{II} = ЧР_1 * D_1 * T_0 * ПП_{год0} \quad (3.15)$$

$$Q^{III} = ЧР_1 * D_1 * T_1 * ПП_{год0} \quad (3.16)$$

де Q^I , Q^{II} та Q^{III} – перший, другий та третій умовні показники (завжди на один менше ніж факторів, що включені у факторну модель);

$ЧР_1$ – середньооблікова чисельність робітників звітного року;

D_0 – середня кількість відпрацьованих днів одним робітником за попередній рік, дні;

D_1 – середня кількість відпрацьованих днів одним робітником за звітний рік, дні;

T_0 – середня тривалість робочого дня за попередній рік, год;

T_1 – середня тривалість робочого дня за звітний рік, год;

$ПП_{год0}$ – середньогодинна продуктивність праці одного робітника за попередній рік, тис.грн./люд-год.

$$Q^I = 12 * 251 * 8 * 0.46 = 11145 \text{ тис. грн.}$$

$$Q^{II} = 12 * 250 * 8 * 0.46 = 11100 \text{ тис. грн.}$$

$$Q^{III} = 12 * 250 * 8 * 0.46 = 11100 \text{ тис. грн..}$$

Не всі умовні показники в даному випадку рівні через те, що середня кількість відпрацьованих днів одним робітником різна.

2. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни середньооблікової чисельності робітників на зміну обсягу виробництва продукції:

$$\Delta Q_{\text{ЧР}} = Q^1 - Q_0 \quad (3.17)$$

де Q_0 – обсяг випуску продукції попереднього року.

$$\Delta Q_{\text{ЧР}} = 11145 - 10216 = 929 \text{ тис. грн.}$$

- визначення впливу зміни середньої кількості відпрацьованих днів одним робітником за рік на зміну обсягу виробництва продукції:

$$\Delta Q_{\text{д}} = Q^{II} - Q^I \quad (3.18)$$

$$\Delta Q_{\text{д}} = 11100 - 11145 = -45 \text{ тис. грн.}$$

- визначення впливу зміни середньої тривалості робочого дня на зміну обсягу виробництва продукції:

$$\Delta Q_{\text{Т}} = Q^{III} - Q^{II} \quad (3.19)$$

$$\Delta Q_{\text{Т}} = 11100 - 11100 = 0 \text{ тис. грн.}$$

- визначення впливу зміни середньогодинної продуктивності праці одного робітника на зміну обсягу виробництва продукції:

$$\Delta Q_{\text{ППгод.}} = Q_1 - Q^{III}, \quad \Delta Q_{\text{ППгод.}} = Q_1 - Q^{III} \quad (3.20)$$

де Q_1 – обсяг випуску продукції звітного року.

$$\Delta Q_{\text{ППгод.}} = 11265 - 11100 = 165 \text{ тис. грн.}$$

3. Перевірка розрахунків:

$$\pm\Delta Q = \pm\Delta Q_{\text{чр}} \pm \Delta Q_{\text{д}} \pm \Delta Q_{\text{т}} \pm \Delta Q_{\text{ППгод}} \quad (3.21)$$

$$\pm\Delta Q = Q_1 - Q_0 \quad (3.22)$$

$$\Delta Q = 929 - 45 + 0 + 165 = 1049 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Q = 9720 - 10235,6 = -515,6 \text{ тис. грн.}$$

Дана факторна модель показала, що на збільшення обсягу виробництва значно вплинула зміна середньогодинної продуктивності праці одного робітника.

Факторна модель 4:

$$Q = \text{ОФ} * \text{ФВ} \quad (3.23)$$

де Q – обсяг виробленої продукції, робіт, послуг, тис. грн.;

ОФ – середня вартість основних виробничих фондів, тис.грн;

ФВ – фондівіддача, грн./грн.

Для розрахунку використовується метод скоригованого показника.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок скоригованого показника:

$$Q^{\text{ск}} = \text{ОФ}_1 * \text{ФВ}_0 \quad (3.24)$$

де ОФ_1 – середня вартість основних виробничих фондів звітного року, тис.грн;

ФВ_0 – фондівіддача за попередній рік, грн./грн.

$$Q^{\text{ск}} = 1891,7 * 5,57 = 10530 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни середньої вартісті основних виробничих фондів на зміну обсягу виробництва продукції:

$$\Delta Q_{\text{ОФ}} = Q^{\text{ск}} - Q_0 \quad (3.25)$$

де Q_0 – обсяг випуску продукції попереднього року.

$$\Delta Q_{0\Phi} = 10530 - 10216 = 314 \text{ тис. грн.}$$

- визначення впливу зміни фондівдачі на зміну обсягу виробництва продукції:

$$\Delta Q_{\Phi B} = Q_1 - Q^{\text{СК}} \quad (3.26)$$

де Q_1 – обсяг випуску продукції звітнього року.

$$\Delta Q_{\Phi B} = 11265 - 10530 = 735 \text{ тис. грн.}$$

3. Перевірка розрахунків:

$$\pm \Delta Q = \pm \Delta Q_{0\Phi} \pm \Delta Q_{\Phi B} \quad (3.27)$$

$$\pm \Delta Q = Q_1 - Q_0 \quad (3.28)$$

$$\Delta Q = 314 + 735 = 1049 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Q = 9720 - 10235,6 = -515,6 \text{ тис. грн.}$$

Вищенаведені розрахунки показали, що на зміну обсягу випуску продукції даного підприємства значно вплинуло зменшення середньої вартості основних виробничих фондів, а проведена перевірка підтвердила достовірність розрахунків.

Факторна модель 5:

$$Q = OF * PV_{\text{акт}} * FB_{\text{акт}} \quad (3.29)$$

де Q – обсяг виробленої продукції, робіт, послуг, тис. грн.;

OF – середня вартість основних виробничих фондів, тис.грн;

$PV_{\text{акт}}$ – питома вага активної частини у загальній вартості основних виробничих фондів;

$FB_{\text{акт}}$ – фондівдача активної частини основних виробничих фондів, грн./грн.

Для розрахунку використовується метод ланцюгових підстановок.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок умовних показників:

$$Q^I = OF_1 * PV_{акт0} * ФВ_{акт0} \quad (3.30)$$

$$Q^{II} = OF_1 * PV_{акт1} * ФВ_{акт0} \quad (3.31)$$

де Q^I та Q^{II} – перший та другий умовні показники (завжди на один менше, ніж факторів);

OF_1 – середня вартість основних виробничих фондів звітного року;

$PV_{акт.0}$ – питома вага активної частини у загальній вартості основних виробничих фондів попереднього року;

$PV_{акт.1}$ – питома вага активної частини у загальній вартості основних виробничих фондів звітного року;

$ФВ_{акт0}$ – фондівдача активної частини основних виробничих фондів попереднього року.

$$Q^I = 1891 * 0.7 * 7.95 = 10530 \text{ тис. грн.}$$

$$Q^{II} = 1891.7 * 0.7 * 7.95 = 10530 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни середньої вартості основних виробничих фондів на зміну обсягу виробництва продукції:

$$\Delta Q_{OF} = Q^I - Q_0 \quad (3.32)$$

де Q_0 – обсяг випуску продукції попереднього року.

$$\Delta Q_{OF} = 10530 - 10216 = 314 \text{ тис. грн.}$$

- визначення впливу зміни питомої ваги активної частини у загальній вартості основних виробничих фондів на зміну обсягу виробництва продукції:

$$\Delta Q_{\text{ПВакт}} = Q^{\text{II}} - Q^{\text{I}} \quad (3.33)$$

$$\Delta Q_{\text{ПВакт}} = 10530 - 10530 = 0 \text{ тис. грн.}$$

- визначення впливу зміни фондівіддачі активної частини основних виробничих фондів на зміну обсягу виробництва продукції:

$$\Delta Q_{\text{ФВакт}} = Q_1 - Q^{\text{II}} \quad (3.34)$$

де Q_1 – обсяг випуску продукції звітного року.

$$\Delta Q_{\text{ФВакт}} = 11265 - 10530 = 735 \text{ тис. грн.}$$

3. Перевірка розрахунків:

$$\pm \Delta Q = \pm \Delta Q_{\text{ОФ}} \pm \Delta Q_{\text{ПВакт}} \pm \Delta Q_{\text{ФВакт}} \quad (3.35)$$

$$\pm \Delta Q = Q_1 - Q_0 \quad (3.36)$$

$$\Delta Q = 314 + 0 + 735 = 1049 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Q = 9720 - 10235,6 = -515,6 \text{ тис. грн.}$$

Дана факторна модель визначила, що на збільшення обсягу випуску продукції значно вплинуло зменшення середньої вартості основних виробничих фондів.

Факторна модель б:

$$Q = \text{МВ} / \text{ММ} \quad (3.37)$$

де Q – обсяг виробленої продукції, робіт, послуг, тис./грн.;

МВ – матеріальні витрати, тис.грн;

ММ – матеріаломісткість продукції, грн./грн.

Для розрахунку використовується метод скоригованого показника.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок скоригованого показника:

$$Q^{ск} = MB_1 / MM_0 \quad (3.38)$$

де MB_1 – матеріальні витрати звітнього року;

MM_0 – матеріаломісткість продукції попереднього року.

$$Q^{ск} = \frac{5150}{0,46} = 11147 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни матеріальних витрат на зміну обсягу виробництва продукції:

$$\Delta Q_{MB} = Q^{ск} - Q_0 \quad (3.39)$$

де Q_0 – обсяг випуску продукції попереднього року.

$$\Delta Q_{MB} = 11147 - 10216 = 931 \text{ тис. грн.}$$

- визначення впливу зміни матеріаломісткості продукції на зміну обсягу виробництва продукції:

$$\Delta Q_{MM} = Q_1 - Q^{ск} \quad (3.40)$$

де Q_1 – обсяг випуску продукції звітнього року.

$$\Delta Q_{MM} = 11265 - 11147 = 118 \text{ тис. грн.}$$

3. Перевірка розрахунків:

$$\pm \Delta Q = \pm \Delta Q_{MB} \pm \Delta Q_{MM} \quad (3.41)$$

$$\pm \Delta Q = Q_1 - Q_0 \quad (3.42)$$

$$\Delta Q = 931 + 118 = 1049 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Q = 9720 - 10235,6 = -515,6 \text{ тис. грн.}$$

Остання факторна модель розкрила ступінь впливу на збільшення обсягу виробництва продукції зміни матеріаломісткості продукції. Для узагальнення впливу факторів складається таблиця 3.4

Таблиця 3.4 – Узагальнення впливу факторів на зміну обсягу випуску продукції

Фактори	Сума впливу, тис. грн.
1	2
1. Зміна середньооблікової чисельності робітників	928,6
2. Зміна середньої кількості відпрацьованих днів одним робітником за рік	-45
3. Зміна середньої тривалості робочого дня	0
4. Зміна середньорічної продуктивності праці одного робітника	164,8
5. Зміна середньоденної продуктивності праці одного робітника	929
6. Зміна середньогодинної продуктивності праці одного робітника	165
7. Зміна середньорічної вартості основних виробничих фондів	314
8. Зміна питомої ваги активної частини основних виробничих фондів у загальній їх вартості	0
9. Зміна фондівддачі	735
10. Зміна фондівддачі активної частини	735
11. Зміна вартості витрачених матеріалів	931
12. Зміна матеріаломісткості	118
Усього	-

Для виявлення факторів та резервів зростання прибутку ТОВ «ВП «Діагональ» за 2020-2021 роки було прийнято за пряму залежність розміру прибутку від розміру чистого доходу від реалізації продукції. Проведено факторний аналіз чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Виробниче підприємство «Діагональ» за 2020-2021 роки. Визначено вплив факторів, що спричинили зміну чистого доходу від реалізації продукції. Для виявлення впливу різних чинників на зміну величини прибутку від реалізації будівельної продукції було проведено факторний аналіз, в результаті якого зрозуміємо, як на розмір прибутку вплинула зміна обсягу реалізації, собівартості та ціни в звітному 2021 році у порівнянні з 2020 роком. Головним фактором зростання прибутку будівельного підприємства є зниження собівартості продукції. Запропоновано основні напрямки зниження

собівартості будівельної продукції. Виявлено основні фактори, що впливають на величину прибутку ТОВ «ВП «Діагональ». Ці та інші фактори, що можуть позитивно вплинути на підвищення розміру прибутку підприємства, заслуговують на увагу керівництва будівельного підприємства ТОВ «ВП «Діагональ». Вони повинні бути предметом дослідження в процесі планування прибутку підприємства.

Висновок до розділу 3

Товариство з обмеженою відповідальністю «ВП «Діагональ» вважає прибуток одним з основних показників своєї діяльності. Збільшення розміру прибутку є однією з головних цілей цього підприємства і вважається об'єктом управління та джерелом його розвитку. Зважаючи на свій статус як підприємство, ТОВ «ВП «Діагональ» протягом 2019-2021 років .

Загалом, діяльність підприємства є прибутковою. Були запропоновані основні напрямки зниження собівартості будівельному підприємству ТОВ «Виробниче підприємство «Діагональ», а також виділено основні фактори, що впливають на розмір прибутку товариства.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У першому розділі бакалаврської кваліфікаційної роботи розглянуто теоретичні та методичні основи формування та збільшення прибутку підприємства ТОВ «ВП «Діагональ». Прибуток є одним з основних показників діяльності цього підприємства, а його зростання є однією з головних цілей. Прибуток виступає об'єктом управління та джерелом розвитку компанії.

Розглянуто сутність категорії «прибуток» з економічного погляду і висвітлено його економічну сутність та джерела формування. Особлива увага приділена класифікації прибутку, оскільки максимізація прибутку спонукає виробників збільшувати виробництво товарів для задоволення потреб споживачів та знижувати виробничі витрати.

Аналіз прибутку підприємства є важливою складовою системи управління. Тому для ТОВ «ВП «Діагональ» вельми важливо проводити своєчасний аналіз прибутку. Запропоновані напрямки аналітичних досліджень не є вичерпними і залежать від потреб користувачів аналітичної інформації, вимог сучасності та особливостей самого підприємства. Оцінка прибутковості будівельних підприємств є важливою з точки зору пошуку джерел фінансування. Також важливим етапом є аналіз факторів, що впливають на розмір прибутку, для складання перспектив на майбутнє. Враховано фактори та потенціал зростання прибутку підприємства.

Управління процесом формування прибутку включає в себе вивчення складу та структури прибутку, аналіз тенденцій його обсягу. Формування прибутку вимагає прийняття заходів для реалізації прибуткової діяльності та досягнення перевищення доходів над витратами. На сьогоднішній день не існує комплексного методу, який би надавав користувачам повну інформацію щодо фінансових результатів та прибутку для управлінських рішень.

Отже, прибуток виступає важливою силою, що визначає функціонування та розвиток економіки, а також є ключовим мотивом для підприємницької діяльності.

Бажання отримати прибуток сприяє ефективному розподілу та використанню ресурсів, сприяє впровадженню науково-технічного прогресу, зниженню витрат, покращенню якості продукції та задоволенню потреб споживачів. Основними джерелами прибутку для ТОВ «ВП «Діагональ» є продаж продукції, продаж майна та здійснення позареалізаційних операцій.

У наступних розділах моєї бакалаврської кваліфікаційної роботи буде проведений аналіз прибутковості будівельного підприємства ТОВ «Виробниче підприємство «Діагональ» з метою виявлення факторів та потенційних можливостей для збільшення прибутку підприємства.

У другому розділі моєї бакалаврської кваліфікаційної роботи був проведений аналіз стану та перспектив розвитку будівельного бізнесу з фокусом на ТОВ «Виробниче підприємство «Діагональ».

Останні роки свідчать про те, що підприємництво є найбільш перспективною галуззю для структурної перебудови національної економіки, і в контексті сучасних інтеграційних процесів його значення постійно зростає. Під час аналізу були виявлені основні проблеми розвитку цієї галузі, але водночас було підкреслено, що будівельний сектор України має значний потенціал і передумови для подальшого росту. Вирішення цих проблем дозволить досягти високого рівня розвитку будівельного комплексу та зайняти провідні позиції у світі.

Протягом 2019-2021 років ТОВ «Виробниче підприємство «Діагональ» має основну мету отримання максимального прибутку шляхом забезпечення стабільності та збільшення обсягу виробництва продукції. Аналіз фінансових та економічних показників діяльності ТОВ «ВП «Діагональ» за цей період дав можливість зробити наступні висновки.

Хоча ТОВ «ВП «Діагональ» є прибутковим підприємством, його фінансові показники зменшилися протягом останнього року у порівнянні з 2020 роком.

Відзначається, що основні засоби демонструють певний рівень фізичного зносу в діапазоні від 32% до 46%, що може негативно впливати на ефективність їх використання, яка в свою чергу зменшилася протягом періоду з 2019 по 2021 роки.

Додатково, було зафіксовано зростання обсягів виробництва та реалізації продукції в вартісних показниках, та собівартості продукції. Збільшення собівартості одиниці продукції має негативний вплив, оскільки воно збільшує витрати підприємства та зменшує прибуток, якщо це не компенсується зростанням ціни продукції.

Під час досліджуваного періоду було встановлено, що на підприємстві не трапилось жодного нещасного випадку, виробничого травматизму або професійної захворюваності.

При цьому, «ВП «Діагональ» що є товариством з обмеженою відповідальністю, вважає прибуток одним з ключових показників своєї діяльності. Збільшення розміру прибутку є головною ціллю підприємства та вважається об'єктом управління та джерелом його розвитку.

Розрахунки підтвердили, що головним фактором збільшення прибутку підприємства є зниження вартості виробництва продукції. В рамках підприємства ТОВ «Виробниче підприємство «Діагональ» були визначені основні напрямки для зниження собівартості, а також виділено основні фактори, які впливають на розмір прибутку компанії.